


财经学术文库

XIN ZHIDU JINGJIXUE

新制度经济学

埃瑞克·G.菲吕博顿　鲁道夫·瑞切特　编　孙经纬　译

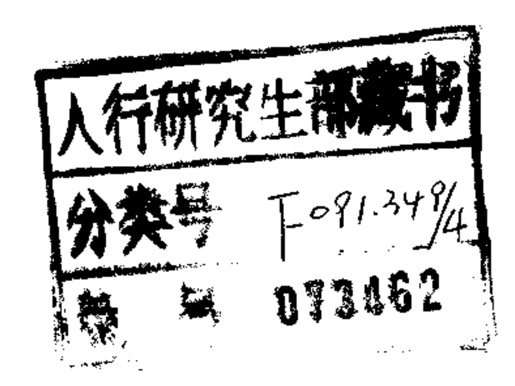


上海财经大学出版社



新制度经济学

埃瑞克·G.菲吕博顿　鲁道夫·瑞切特　编　　孙经纬　译



上海财经大学出版社

图字 09—1998—073 号

Published in Germany

by J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1991

中文版序

过去的几年里，学术界对“新制度经济学”越来越感兴趣。成立于1997年的新制度经济学国际学会(International Society for New Institutional Economics)就是这一趋势的明证。新制度经济学国际学会是在诺贝尔经济学奖得主Coase和North领导下成立的，目的是促进学术界对制度问题的重视和把世界各国各个领域中关心制度问题的学者们组织到一起。考虑到向国际化和跨学科研究的这一鼓舞人心的发展，《新制度经济学》一书译成中文是十分合理和及时的。

本书的一个基本主题是，交易成本是经济活动的一个不可分割的组成部分，它们在制度结构和人们作出的具体经济选择的决定中起着重要作用。交易成本和由于人们的行为受到有限理性的制约而引致的类似成本意味着我们假定经济力量在其中运行的分析框架必须改变。也就是说，必须从“无磨擦的”新古典环境转变为“新制度”(Neoinstitutional)环境。在新制度环境中，人被认为只有有限的信息获取和处理能力，因此，在新古典环境中一直被视为是可普遍获得的数据的所有因素都必须重新解释。新制度经济学的文献围绕着分析经济问题的这一新概念发展起来。它认为，新制度环境有自己独特的特征，即广泛的不确定性、不对称信息、不完全合同、机会主义行为和正统新古典世界中不存在的许多其他“磨擦”特征。所有这一切都使分析复杂化了，但是，正如Williamson所指出的，研究视角的改变推动了诸如产业组织、劳动经济学、经济史、产权分析和比较体制等领域中实证和理论研究的结合——这种结合是有用的，并带来了制度主义的复兴[①]。

现代制度主义是一个广泛的知识领域。它包括各种研究著作和理论解释。它的准确边界还没有被准确地界定[②]。但仅从可控制性角度看，本书把内容限制在所谓的新制度经济学分析方法上。新制度经济学思想的形成与 Alchian、Coase、North 和 Williamson 等人有关，可以把它视为交易成本经济学、产权分析和合同理论的混合。这些经济学家试图通过深入分析新制度经济学文献中的核心思想，深化对这一领域中基本观点的理解。他们取得了很大成绩，并且总的来说新制度主义学者在说明社会问题上已有了一个很好的开始。但是，还有更多的研究工作要做，特别是应该更重视跨学科研究和经济以及其他社会现象间的联系[③]。正如最近的研究所表明的，行为的道德规则、公平、信任和法律(Legal Precepts)等对制度变化和经济发展有着重要的实际意义。

众所周知，新制度经济学的形成并不是有意识地建立与正统新古典范式相冲突的新学派的结果。但是，在这些年里我们清楚地看到，以交易成本和有限理性为特征的新制度理论体系不会产生新古典理论所预言的理想效率结果。而且，新古典理论把主要重心放在了正式配置规则上，它把当前所有的制度和其他约束看作是固定不变的。与此相反，新制度经济学的基本逻辑表明，注意力应该放在修正或消除经济体系约束特征这种可能性上。从转轨经济——譬如说中国——的角度看，这一新制度观点似乎十分重要。并且，一般地看，由于新制度理论迥异于新古典模型的抽象、静态特征，因此，有理由给予这一新学派一些重视。

Rudolf Richter
Eirik G. Furubotn

注 释

①Williamson, O. E. (1975), Markets and Hierachies: Analysis and Antitrust Implications, New York-London.

②例如,进化博弈理论与新制度经济学几乎没有共同点,但它们都坚持有限理性这一假设,并且都对社会结构给予了广泛的关注。见Friedman, J. W. (1998), "Reviews and Comments", Games and Economic Behavior 23: PP. 106—115.

③参见 North, D. C. (1994), "Economic Performance through Time", American Economic Review 84: PP. 359—368.

编者前言

在过去的十到十五年里，在现代制度经济学领域中，研究活动迅速增加。不仅研究者和著作的数量迅速上升，而且，作为一个独立的研究领域，现代制度经济学现在被广泛承认。考虑到这些发展，似乎应该对新制度经济学现在的地位作出判断，分析它的一些主要成就，并对未来的研究方向提供一些看法。本书试图通过汇集Journal of Institutional and Theoretical Economics（简称 JITE）自 1984 至 1990 年间，有关新制度经济学的代表性著作对当代制度主义研究提供指导。

近年来，在鼓励对新制度经济学的研究中，Journal of Institutional and Theoretical Economics 发挥了重要作用。在这方面，它继承了创建于 1844 年 Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 的一般传统。虽然重点现在放在了现代分析方法的使用上，但这份杂志的目标依然是为严肃的制度研究提供一个专业论坛。

本书中重印的文章全部发表在 JITE 上，并反映了刚刚提到的编辑哲学。重印的部分论文最早是提交给由本书两位编者组织的在德国举办的研讨会的。为了鼓励对新制度经济学的重视，自 1983 年夏天开始，我们每年都在 Saarland 举办一次研讨会。本书收入的论文是 JITE 中的代表性著作。我们希望它们能有助于了解这一新兴领域的发展方向，并对感兴趣的学者和有志于专门从事现代制度经济学研究的学生有些用处。为帮助这一领域中的新人，本书两位编者对新制度主义作了回顾和批判性评价。在回顾之后，本书分为五个部分，分别对应于当代制度研究的不同领域。

为进一步便利研究，每节开头都有一个简短的编者按，目的是概述各篇论文的主要观点。

我们感谢各位作者在本书的出版中所提供的合作。也感谢 Bettina Mohr 和 Udo Schmidt Mohr 为本书准备了索引以及在准备提交给出版社的稿件中他们所提供的帮助。

Eirik G. Furubotn
Rudolf Richter

译 者 序

虽然 Oliver Williamson 最早把新制度经济学定义为交易成本经济学，但发展到今天，新制度经济学已不仅仅包含交易成本理论，而是交易成本经济学、产权分析和合同理论的混合。它的最核心的观点认为交易涉及到实际资源的使用，即交易有成本。制度的发生和演变便是为了节约交易成本。因此，新制度经济学摒弃了制度是外生的、不重要的或中性的新古典假设，认为制度重要。但它也并没有全盘否定新古典经济学，而是把新古典经济学做为自己的理论"内核"，在此基础上引入了丰富的制度细节，包括人性、交易的特征、信息不对称性和不完全合同等，从而开拓了一个崭新的经济学研究领域，涵盖了企业理论、产业组织、劳动力市场、法、比较经济分析甚至货币理论等多个经济学分支。自 60 年代以来，经济学最令人瞩目的发展之一便是新制度经济学的出现和发展。

本书是关于新制度经济学的一本论文集，收录于其中的论文皆为德国 J. C. B. Mohr(Paul Siebeck)出版社主办的《制度和理论经济学杂志》(Journal of Institutional and Theoretical Economics)80 年代以来发表的代表性作品，内容涉及新制度经济学的方方面面，包括方法论、企业理论、经济史、政治制度和制度经济学的正式分析等。这些论文的作者不乏经济学大家，如(旧)制度学派在今天的领袖人物 Hutchison、产权理论代表人物 De Alessi 和 Furubotn、关系合同理论的开创人 Macneil、交易成本经济学的主要代表和集大成者 Williamson、从制度和交易成本角度研究经济史的诺贝尔经济学奖得主 North、政治制度和政府体制研究领域的代表人物 Weingast、对现代企业理论有突出贡献的 Alchian、Holmstrom 和

Milgrom 等，以及在新制度经济学的综合上有突出贡献的 Richter 等。

其中，本书的两位编者之一 Furubotn 目前是美国 Texas 大学(Arlington 分校)研究员，不久前他从 Texas 大学经济学 James L. West 讲座教授职务上退休。另一位编者 Richter 是德国 Saarlandes 大学新制度经济学研究中心经济学教授，他同时是《制度和理论经济学杂志》的主编。

本书的第一篇文章是 Furubotn 和 Richter 对新制度经济学文献的一份批判和综述，他们第一次尝试将新制度经济学的三个分支——产权理论、交易成本理论和合同(委托代理)理论融为一体。交易成本成为联系这三个研究领域的线索。

在关于方法论的部分中，Hutchison 比较了新、旧制度学派。他指出新制度经济学相对于新古典经济学的成功在于它引入了有限理性和制度因素。De Alessi 对产权文献作了回顾。Williamson 提出了他的交易成本理论的研究框架，这实际上也是他 1985 年的经典著作《资本主义经济制度》(The Economic Institutions of Capitalism)的浓缩。在这一部分的另一篇论文中，Williamson 比较了交易成本经济学、产权理论和代理理论间的区别与联系。Williamson 的著作在很大程度上吸收了 Macneil 关于关系合同的论述，但 Macneil 在从法的角度探讨不完全合同的操作意义时，更强调交换赖以发生的关系背景，而不是 Williamson 所强调的交换行为本身。Klein 分析了不完全合同的自我实施特征。Joskow 则从实证(Empirical)角度探讨了交易成本经济学在对垂直一体化合同的研究中的作用。Lindenberg 的论文高度评价了 Williamson 的研究工作，并指出，"组织科学"的出现依赖于社会学和经济学的不断融合。

在关于现代企业理论的部分中，Alchian 和 Woodward 在团队生产背景下探讨了资产专用性与企业所有权配置间的关系。

Furubotn 和 Wiggins 分析了企业专用性人力资本存在的情况下，不对称信息是如何导致企业关闭工厂决策的无效率性的，并提出了相应的改善机制，他们尤其强调了工人代表参与董事会在削弱信息的不对称性上的作用。Bonus 讨论了股份合作制(Cooperatives)这种企业制度的特征，他把股份合作制看作是减少信息成本和保护成员准租金不被剥削的治理机制。

在第三部分关于经济史的新制度分析的讨论中，North 通过对经济史的研究指出，与生产力、劳动分工和专业化的不断发展相伴随的是交易成本的不断上升，交易成本引致了我们今天所面对的许多问题。Libecap 通过对历史事件的分析探讨了有利的(共同价值最大化的)制度变迁为什么不能发生的问题，强调了分配因素和利益冲突在产权配置中的作用。Kaufer 则从对专利权的历史演变的分析中，探讨了公法和私法社会中专利权这一特殊类型产权对创新活动的激励作用。

在关于政治制度的分析中，North 探讨了把交易成本分析应用于政治交换的可能性，考察了在政治与经济的发展中，政治与经济体制的融合，指出了政治制度的作用，这篇论文实际上是他的《制度、制度变迁和经济绩效》(Institutions, Institutional Change, and Economic Performance)一书的概要。Weingast 采用了与 North 相同的研究视角，通过对美国国会中委员会制度的分析，考察了政治交换的治理结构设计。Richter 在 Williamson 的交易成本经济学框架下，探讨了在一种特殊的关系合同——《卢浮宫协议》(一个国际货币体系)中，合同各方(主权国)防范相互间机会主义行为的有关措施。

在第五部分关于新制度经济学正式研究中，Schweizer 用非合作博弈理论证明了 Coase 定理，使之真正成为了一个"定理"，而不是一个"假说"。Varian 和 Holmstrom、Milgrom 的两篇论文在委托代理框架下从不同角度探讨了多代理人环境中的代理人相互监

督问题，并从委托人的角度提出了相应的治理措施。在最后，是Furubotn和Hurwicz关于不同的制度分析方法的讨论。前者强调了制度分析中语言描述与数学论证的互补性与不可或缺性。Hurwicz则比较了由他本人提出的机制设计理论与新制度经济学的异同。

《制度和理论经济学杂志》可能是唯一一份明确把对制度的严肃研究作为办刊宗旨的经济学专业刊物。近二十年来，它对新制度经济学的发展起了巨大的推动作用。《新制度经济学》这本论文集可以说是其成就的一个缩影。它所探讨的许多问题不仅对我国的制度经济学研究，而且对我国市场经济制度的建立和有关改革方案的设计都有一定的启发作用。

在本书的翻译和出版过程中，得到了上海财经大学谈敏教授、孙海鸣教授、夏大慰教授等的支持，尤其要感谢上海财经大学财经研究所印坤华教授和丁健副研究员、上海财经大学出版社熊诗平社长的支持和帮助。本书的责任编辑黄磊为本书的出版付出了辛勤的劳动。J. C. B. Mohr出版社对外版权部的Jill Sopper在提供版权方面也给予了很大便利，本书的两位编者Furubotn和Richter为本书的中文版写了序言，在此深表谢意。

孙经纬

1998年10月



XIN ZHIDU JINGJIXUE

新制度经济学
XIN ZHIDU JINGJIXUE
埃瑞克·G.菲吕博顿　鲁道夫·瑞切特　编
孙经纬　译

责任编辑　黄　磊
封面设计　周卫民

出版发行　上海财经大学出版社　（上海市中山北一路369号　邮编200083）
印　刷　上海财经大学印刷厂
装　订　上海浦江装订厂
开　本　850mm×1168mm　1/32
印　张　14
字　数　363千　插页2
版　次　1998年11月第1版　1998年11月第1次印刷
印　数　1—2 000
书　号　ISBN 7-81049-240-3/F·190
定　价　34.00元

新制度经济学:一个评价

Eirik G. Furubotn
Rudolf Richter

1 引言:现代制度主义的本原

在过去的几十年中,经济学家们越来越重视制度在经济体系中所发挥的作用。随着产业组织、劳动经济学、经济史和比较经济体制等领域中实证研究和理论研究的不断统一,一个新的、具有洞察力的理论体系出现了。现在被广泛称为"新制度经济学"的文献把组织问题作为自己的研究对象,试图通过研究产权结构和交易成本对激励和经济行为的影响来拓展新古典理论的适用范围。新制度主义者在分析方法上的这一变化并不意味着他们想建立和传统理论相对立的新的理论体系。相反,在经济模型中引进越来越多的制度细节的趋势是逐渐出现的,因为新制度主义者认识到标准的新古典分析过于抽象,因而无法有效地解决当代理论家和决策者感兴趣的许多问题。从修正主义角度看,传统微观经济学在交易成本大于零、资源的产权安排与理想的古典资本主义(Alchian 和 Demsetz,1972)模式不同的(日常)环境中显得乏力。但是,有一点必须指出,与早期的历史描述性的制度主义者不同,新制度主义者与演绎理论间没有根本冲突。虽然这些新制度主义者的著作在风格和内容上多种多样,但是他们中的大部分人仍接受正统的边际主义理论并尊重其有用性。边际主义并没有被抛弃,但是现在强调

的重点是通过研究先前被忽视了的经济体系的特征来扩大标准微观理论的适用范围。

虽然"传统分析完全舍弃了制度结构"这一说法是错误的[①]，但是，传统分析中对制度的研究过于肤浅这一论断却是无庸置疑的。传统分析确实承认政治、法律、货币和其他制度的存在，但是，这些制度或者被认为对经济事件没有影响而被忽视[②]，或者被视为是外生给定的、被以一种草率的方式描述而使制度影响显得无关紧要。相反，新制度经济学至少试图说明制度确实重要。它认为，不同的组织结构对激励和行为有不同的影响，而且，在新制度经济学中，制度本身被看作是经济学分析的合理对象。正如 Coase 所言，用理论来分析制度从而解释制度的运行并使之成为经济模型不可分割的一部分是可能的。Coase 的这一观点已被大部分经济学家接受，因而，近来扩大新古典理论适用性的努力已导致了经济活动解释方式上的某些重大变化。

新制度主义的一个目的是系统地考察产权和制度之间的关系。产权指的是人们所接受的、由物的存在引起的、与物的使用有关的人与人之间的行为关系。产权安排实际上规定了人在与他人的相互交往中必须遵守的与物有关的行为规范，违背这种行为规范的人必须为此付出代价。因而，产权具有价值，它必须以一种为社会所认可的方式强制实施。通常情况都可以以这种方式考察。产权由某种形式的治理结构或秩序——即行为规范和保障秩序的工具——决定和保障。秩序的保障可能"完全是内生的"，也可能由"对具体的外部结果的预期"(Weber，1980)强制实施。制度经济学研究的是第二类情况，即建立在由法律或习俗确立的约束力基础上的保障[③]。

因此，制度被理解为与具体行为集有关的规范体系。在 North (1989)的定义中，制度从根本上说是由非正式的约束、正式规则和这两者的实施特征组成的。制度是经济发展的关键因素，因为它们

管制个人的社会行为，虽然这种管制可能是不完善的。准确地说，制度如何产生是一个复杂的问题，在这一问题上存在不同的理论。在一个极端，可以认为制度是在决策者自利(Self-interest)的基础上“自发”产生的——也就是说他们可以组织他们自己。在另一个极端上，制度可能完全是由一个中央机构组织的。总的来说，新制度经济学的支持者们倾向于制度结构自发产生这一假说(进化论理性主义)④。Williamson(1985)称另一极端为“司法中心主义”，Hayek(1973)则称之为“建设主义的理性主义”。但是，无论哪一种假说得到支持，那些对制度的经济学分析感兴趣的人认识到，制度的产生是由寻找在某种意义上优化人们社会行为的组织结构的活动引致的。

现代制度经济学的研究中心是产权制度和治理产权的获取或转让的规范体系。权利的获取或转让可以以多种方式发生，如通过继承或赠与、通过购买协议、通过中央机构的命令以及通过不正当行为等。对产权获取或转让方式的区分有其实际意义，并且这种区分告诉我们分析应该在企业理论、公共选择理论、法的经济学分析中进行还是应该在其他某个领域内进行。在这一点上，区别法律意义上的制度(如《德国民法》)和权利意义上的制度(如从劳动合同中产生的索取权)非常重要。

一旦我们认识到必须抛弃理想的新古典理论中的“无磨擦”世界，我们就不能忽视交易成本在经济中的作用。显然，要建立、使用和保障一项制度需要耗费实际资源。很明显，为了使社会和经济机制运行肯定要发生成本。例如，应用于私人产权中，交易成本概念表明，获取和处理关于不同方案的信息以及谈判、监督和实施合同等都必须耗用资源。必须有某些生产要素从正常的商品生产转向交易用途。因此，在其他条件相同时，一个存在交易成本的经济体系的“要素禀赋”实际上比一个无交易成本、在其他方面皆有可比性的体系要少。

在前面我们曾指出，新制度经济学仍遵循当代边际主义理论的一般方法。但是，由于制度分析的目的，一些重要的变化被引入了正统生产和交换理论中。

(1)方法论上的个人主义。

在新制度经济学中，个人决策者在组织中的作用被赋予了全新的解释，“社会”、“国家”、“人民”、“企业”或“政党”不再被认为是一个像个人一样行动的集体。组织或集体本身不再是主要的研究对象。相反，对社会单位的分析必须从其个体成员的地位和行动开始，其理论必须建立在个体成员的地位和行动之上。

(2)效用最大化。

在新制度经济学中，人们追求自己的利益，在由现有组织结构确定的约束限制下最大化自己的效用。与传统理论不同，新制度经济学通过把效用最大化假说扩展至所有人的选择而结束了消费者选择理论和企业理论的区分。一个人，无论他是一个政府官员还是一个资本主义企业主，都被认为是在他所依存的体制所允许的界限内进行自己的选择、追求自己的目标。

(3)有限理性。

要更深入地理解现实世界中的制度，就必须承认人们只有有限的获取和处理信息的能力这一观点。Simon(1975)用“有限理性”这一术语来反映决策者不具有超理性——虽然可以假设他在主观上追求理性——这一事实。对理性的限制意味着不是所有的经济交易都可以由合同和市场来组织。正如Kreps(1990)所说：

一个具有有限理性的人试图最大化(其效用)，但是他发现做到这一点成本极高。并且，他发现他无法预测到所有的偶然事件，认识到自己的能力有限，他就会在事前为可能会发生意外事件(这几乎是不可避免的)的事后作准备。

简单地说，在存在有限理性(和交易成本不为零)的情况中，我们不可能完全通过合同来处理复杂问题。

(4)机会主义。

Williamson(1975)指出，虽然有限理性阻止完全合同的订立，但是，如果经济主体完全值得信赖，那么，一般情况下还有不完全合同可以依赖。但是事实上，一些人(委托人或代理人)可能是不诚实的，他们可能掩盖偏好、歪曲数据、故意混淆是非。用Williamson的话说，就是存在"欺诈性地追求自我利益"(Self-seeking with Guile)。由于把机会主义者和非机会主义者在事前区分开来的成本一般很高，完全合同肯定要失败。

根据Williamson的论述，新制度主义理论认识到，在没有有限理性和机会主义行为的情况下，所有的经济合同问题皆不成为问题。事实上，在这种情况下，根本就不必对经济制度进行研究。但是，由于决策的实际困难和经济必须在存在交易成本和不对称信息的环境中运行，所以制度就变得十分重要。为了把有限理性的约束作用降到最小，同时保护交易免于机会主义风险的影响，经济主体就会寻求非市场形式的组织安排。

2 产 权

标准的竞争资本主义模型假定存在一个尊重私人产权和合同自由的基本法律秩序。这些法律条款普遍被认为十分重要。当我们考察一件经济物品的概念时，产权的重要性也就凸现出来。"物品"指给一个人带来效用或满足的任何东西。显然，为了从一件物品中得到满足，一个人必须"拥有"该物品。但是，在一个充满竞争对手的世界中，"所有者"处置其物品的能力是不确定的。处置物品的能力必须和得到保障的社会规范相一致。正如Bohm-Bawerk在许多年前所指出的，这意味着对法律处置力的需要[5]。同样的分析也适用于生产要素(即处于消费的"早期阶段"的物品)。因此，Coase(1960)在其著名的论文中指出，无法建立一个正确的外部性

理论的最终原因在于对生产要素的错误定义：

生产要素通常被认为是商人所购买和使用的一件实物（一亩地，一吨化肥），而不是进行某些实际活动的权利。我们可能会说一个人拥有一块土地并把它作为生产要素使用，但是，土地所有者实际拥有的是进行某些行动的权利。土地所有者的权利不是不受限制的。

从 Coase 的这段话中我们可以看到，资产或商品不仅可以根据其技术特征定义，也可以根据治理该资产或商品的使用和交换的具体法律约束定义。在物质形态上完全相同的两幢房屋如果附着其上的产权不同，那么，它们就是两件不同的商品，而且它们的市场价值可能不同。

在一个经济中，产权安排借以影响资源配置的方式是交易。由于一个决策者能够向他人转让的权利不能超过他所拥有的对商品的权利，因此，交换规模和交易条款受社会中的产权结构影响。换句话说，被交换的商品数量及其交易条款必须依赖于可以依法转让的权利。产权有各种分类，所有权是最广为人知的。一般认为，一项资产上的所有权包括三个因素：(1)使用该资产的权利，(2)从该资产获取收益的权利，(3)改变其形式、内容和地点的权利。这最后一项因素就是承担资产价值变化引起的后果的权利，它可能是所有权最根本的组成因素。它意味着所有者拥有按双方达成的价格把对资产的全部权利（如出售一幢房屋）或某些权利（如出租一幢房屋）转让给其他人的法律自由。事实上，富有灵活性的让渡权使所有者能在无限的时域内计划资源的配置，关心资源在不同时期的效率配置。

虽然这一定义表明所有权是一项排他权，但是，所有权不是、也不能认为它是一项不受限制的权利。说所有权是排他权是因为它只受法律（或习俗）确立的那些限制制约，它们的制约程度从严重到微不足道不等。而且，我们必须认识到，施加限制性措施会削

弱一项资产的私人产权，从而影响所有者对资产用途、资产对所有者和他人的价值以及交易条款的预期。在这些因素的相互作用下，产权弱化的重要性显而易见。无论产权弱化采取何种具体形式，都意味着资产所有者选择机会的减少和资产价值的下降。

在一个经济中，产权的具体结构以具体的和可预测的方式影响经济物品（资源）的配置和使用（Furubotn 和 Pejovich，1972）。正如我们在前面所指出的，在其他条件相同时，被交易物品的价值决定于该物品上的产权的界定方式。由于个人不仅作为消费者，同时也作为组织（私人企业、政府机构和大学等）中的成员追求效用最大化[⑥]，产权制度的任何变化都将对资源的配置、所生产商品的构成和收入分配等产生具体的和可预测的影响。

产权理论可以说是针对在战后得到极大关注的、抽象的一般均衡模型的极度简单化而发展起来的。根据产权理论，产权与资源和技术是不可分离的，它直接影响社会中决策者选择机会的多寡。这一新理论为建立可广泛应用于分析不同组织结构的统一模型开辟了一条途径。因此，在古典资本主义企业（Alchian 和 Demsetz，1972）的讨论中出现的主题，在对其他领域的分析中也经常出现，只是存在某些调整。从技术角度看，产权分析是以一种直接了当的方式进行的。一般的产权分析方法是建立一个能反映所研究的经济体系具体制度特征的优化模型。在这种分析中，对于每一种情况都必须定义：(1)一个标准函数或目标函数，它确定决策者对决策变量的偏好；(2)决策者实际面对的选择集（惩罚和奖励）。正式的模型就是在机会集施加约束的限制下最大化标准函数。当然，这种模型的有用性取决于对目标函数和机会集的表述。

通过采取这样的一般分析方法来研究那些制度安排可以明确描述的相对简单的环境，产权学者已能够从诸如现代公司、被管制企业、非赢利性企业、股份合作制企业、政府机构、工会、共同决定型企业和社会主义企业等不同组织的行为中得到一些真知灼

见[⑦]。产权模型虽然由于与许多新古典假设依附在一起而受到限制，但是，还是表现出了相当大的灵活性。尤其是，它们不仅能在人们的行为遵守规范的情况中，而且能在不对称信息允许隐藏行动和机会主义行为出现的情况中研究激励的作用。

早期的产权著作虽然开创了一片新天地，但是也存在一些缺陷。它们分析的重点常常放在实现产权的效率安排这一问题上，而保持权利的有效率的跨时配置和保障合同义务得到满意履行这一更深层次的问题却一般被忽视。事实上，它们相信市场的正常运行有助于把资源安排到价值最高的用途上，并且，通过法律体系的运转，所有的合同都会完美地和无成本地得到保障。当然，后一假设是不现实的，因为正交易成本的存在使无成本的权利实施变得不可能。为研究与经济中的"磨擦"相联系的这一事实和其他问题，对交易成本概念必须详加分析。

3 交易成本

产权的含义很明确，而且在任何一种情况中，描述所存在的产权安排比较容易。但要给交易成本下定义却有些难度，因为交易成本和生产成本很难区分开来。然而，交易成本概念又非常有用。众所周知，在货币理论中交易成本长久以来一直扮演着一个重要的角色。制度经济学最初把交易成本看作是使用市场的成本就不足为怪了。Coase(1937)认为交易成本是"……使用价格机制的成本"，而Demsetz(1968)把它定义为"交换所有权的成本"。现在，制度经济学更广泛地把交易成本定义为包括所有与(1)制度或组织的建立或变迁，和(2)制度或组织的使用有关的成本。

在一个自主性社会中，制度和"游戏规则"的建立、实施和重构——如果重构是必要的话——代表着与第一类交易成本有关的活动。Adam Smith(1776,1976)就曾指出，随着发展程度和复杂性

(“文明”)程度的提高，这些成本会上升。按照Smith的经典分类，有三类基本的“主权责任”，这些责任的重要性为国防、法律制度以及“公共工程和公共机构”等方面的开支提供了理由。此外，还有政府运转所需的费用(Smith，1976)。用现代术语来说，可以把它们描述为保护产权和提供公共品的成本。在今天，政府的任务一般比二百年前的政府所承担的任务更广泛，虽然赋予各项任务的权重随着时间的推移不断改变，但是，有一点却一直没有改变，那就是在主流经济理论的讨论中，这类交易成本基本上被忽视了[⑧]。

由于经济学家们对企业和市场问题的兴趣比对宪制问题或政府基本设施问题的兴趣更大，因此，相对来说，第二种类型的交易成本在文献中得到了较大的重视。就市场来说，由于市场的使用存在成本，因此，一些交易成本就会发生(Coase，1960)。而只要企业主在企业内发号施令，交易成本也会发生。

在评论Coase对市场交易成本的解释时，Dahlman(1979)指出：

……与Coase的定义相一致，可以根据交换过程本身所包含的不同阶段对交易成本进行分类。双方要进行交易，就必须寻找交易对象，即另一方。从时间和资源上看，这种寻找活动要花费成本。如果这种寻找活动获得成功，双方进行了接触，那么他们必须彼此通报在双方间出现的交换机会，这种信息传递活动也要耗费资源。如果交易双方各有几个交易伙伴可供选择，在交易条款确定以前还要发生一些决策成本。交易条款常常只能通过有关各方进行谈判才能达成，这种谈判活动也要花费成本。在交易达成以后，还要发生监督对方以确保其义务根据合同条款的规定得到履行的成本以及实施协议的成本。这些成本——寻找成本和信息成本、谈判和决策成本、监督和实施成本——不过是对一个具有可操作性的交易成本概念的近似表述而已。

Dahlman进而指出，实际上只需谈到一种类型的交易成本就

足矣，那就是由于不完善信息而导致的资源损失(Dahlman，1979)。这一简化主义做法似乎有些离谱，一些经济学家(Richter，1989)并不认为把交易成本和信息成本等同起来是个进步。相反，把使用市场的成本按 Dahlman 在上文开始时提出的方式分类似乎更好，也就是说，使用市场的成本可以分解为：(1)准备合同的成本，(2)达成合同的成本，(3)监督和实施合同的成本。

信息成本确实在市场过程中起着重要作用。但是，奇怪的是，标准的信息经济学却并没有考虑这类成本。信息经济学只简单地假定信息是不完善的。具体地说，它假定信息是不对称的，即卖方了解商品的质量但买方并不了解。信息经济学实际上并没有谈到信息的传递成本。它一般只研究通过市场以一种间接方式传递信息这一问题。也就是说，它是通过确定不对称信息这一初始条件进而分析“信息揭示”(Signalling)和“甄别”(Screening)过程的运行来研究这一问题的。新制度经济学也研究类似因素，如 Furubotn(1989)。但是，在新制度经济学中，传递过程得到了更详细的经验研究。

当把研究视点放在企业内部经理发号施令的权利上时，就必须重点分析企业内部服务合同(Service Contracts)的使用。对此，新制度经济学的支持者们基本上是这样看的：企业(一种制度)是一个法律实体，它和在企业框架中相互合作的大量“生产要素”的所有者达成书面或非书面合同(Jensen，1983)。合同(广义地)规定哪项任务要由企业的哪些成员完成，在什么情况下完成，以及企业内劳动分工应如何协调等问题。合同也具体规定了企业的组织结构。基本所有权(即收入索取权、控制权和让渡权)实际上被分割和安排给了不同人。企业中最终发号施令的权利一般交给了那些拥有企业专用性资源、被认为具有更大的风险承担能力并能确定任何时点上的“自然状态”的人(Simon，1951)。

在这里，不同治理结构的一个重要区别被认为在其“剩余决策

权"的配置上(Grossman 和 Hart,1986)。剩余决策权指的是对那些合同没有事前明确规定的企业行为进行控制的权利。这些剩余决策权一般被指派给了企业耐久资产的所有者。一旦企业的组织结构被确定[⑩],发号施令的权利也就确定,某些事情也会随之确定。组织将确定采用什么样的信息沟通体系。它保证在一个适合的控制体系的框架内对各项任务的执行进行监督(控制和检查)。显然,关于企业活动的信息的使用、监督职能的履行及对企业内信息交流的监督等都属于诸如所谓的"行使发号施令权利的成本"。这里的罗列是不完全的,不过是给出一些例子而已。和其他领域一样,交易成本概念在企业组织理论中的应用只处于起步阶段(Picot,1981)。

交易成本的测度也存在问题。虽然已进行了各种经验研究,但一些定义上的模棱两可依然存在,所取得的结果也并不总是让人十分满意。Wallis 和 North(1988)试图直接从国民帐户的数据中分离出交易成本。他们把交易成本定义为美国经济中的交易部门发生的成本。Demsetz(1968)通过分析卖出价和买入价间的差额及经纪人的收费对使用有组织的金融市场的成本进行了直接测算和估计。Williamson(1979,1985)则采用了一种间接测算方法。他把专用性投资间的某些关系(如所采用的合同类型)作为对交易成本的测度。其中心观点是制度结构(和产权)的特征严重影响交易成本的大小。Joskow(1985)在一篇根据发电厂历史写出的论文中采用了类似的方法,分析了制度安排对交易成本的重要性。

无论能否测度,交易成本都有很大的启发意义。事实上,交易成本概念是任何可被接受的关于资本主义市场经济实际运行方式的解释的关键。为理解这一论断的合理性,我们只需考虑一个交易成本(包括获得和处理信息的成本)为零的世界。在这样一个"无磨擦"世界中,甚至基本的制度如货币、企业和公共管制等都已无关紧要。抽象的新古典模型可能有它的用途,但是,只要它忽略了交

易成本，它也就忽略了一个根本的现实特征。所以说，如果不重视交易成本，无论是经济行为还是制度安排都无法得到正确理解。

假设个人的行动具有理性，我们就可以假定交易成本水平取决于制度框架——包括产权的组织方式。制度框架的具体形式通过影响个人获得的报酬影响交易成本。简短地说，自利性原则被包含在内。这是产权概念和交易成本概念间的一个重要联系。在任何情况中，当生产成本和组织知识给定时，追求自我福利的个人会选择最小化交易成本的组织结构（即制度），或者说，在生产成本变动而技术和组织知识给定时，决策者将选择最节约交易成本和生产成本之和的组织形式。正如 Williamson (1985)所说："……目标是……节约交易成本和新古典生产成本。"

4　制度经济学和效率概念

一个竞争性的经济体系要实现最佳的帕累托最优安排，它就必须拥有极特别的特征。特别是，在这样一个体系中：(1)交易成本必须为零，并且决策者拥有"无限理性"（即决策者都可以零成本地获得和处理他所需的任何信息）；(2)所有企业都是"纯租金"形式（Jensen 和 Meckling，1979）；(3)制度安排对确定均衡解没有影响[10]。虽然也可能有人谈到了其他的特征，但是，假设(1)～(3)足以说明这种模型远远脱离现实世界。事实上，理论上能够达到正统福利边界的经济体系并不能为实际政策提供有用的指导。一个明显的事实是在一个真实的经济中帕累托最优（和福利边界）所需要的古典边际等价是永远无法实现的。

现实世界不同于完全竞争这一假想的世界，理想化的帕累托条件在现实生活中也不可能得到满足，这些并不足为奇。然而，如果我们要抛弃传统的效率标准，那么，什么是新的效率标准呢？如果相关的福利边界并不是正统的福利边界（即社会所面对的最佳

福利选择)，那么，代替它的是什么呢？当然，有人可能认为，传统边界作为一项标准完全可以接受，只要把它的轨迹解释为一种所有的经济体系都应该追求的理想边界。但是，这种解释并没有说服力。首先，很明显，当我们知道现实世界中存在某种不可避免的约束，它们阻止经济达到传统边界时，我们当然也就知道在现实世界中实现的每一个解都必然是次优的或无效率的。因此，当定义本身排除了“最优”选择时，优化的含义也就被破坏，整个思路也就反映了所谓的 Nirvana 错误。其次，可能也是更重要的，无论是在理论上还是在实证上，传统福利边界都没有把自己作为要追求的理想轨迹。与这一结构相一致的经济是用诸如无限理性和纯租金企业这种不可能的和非常特殊的特征来描述的。因此，我们很难理解为什么要对这样一种古怪的经济体系怀有特殊兴趣，或者说为什么复制它的特征应该是一个主要目标。

由于传统的效率标准无法使人满意，我们就必须寻找一种不同的标准，寻找一个经济效率概念，它必须能更全面地反映现实生活中限制个人选择的约束。这正是许多新制度主义者所采取的方法。这些新制度主义者指出，在现实世界中，存在各种产权体系，交易成本也大于零。他们提倡新古典理论的“一般化”。当然，其目标是要把决策者在追求效用最大化时必须面对的所有约束包含于任何一般均衡模型中。这样，效率也就从这一新角度被定义了。De Alessi(1983)简洁地解释了一观点：

……效率被定义为受约束的最大化(Constrained Maximization)。效率条件被看作是由一个给定的理论结构给出的一个确定(均衡)解所具有的特征。根据这种观点，一个系统的解总是有效率的，如果这些解符合反映其特征的约束的话。

乍看上去，这种解释似乎很有道理。在任何一种情况中，收敛的约束条件确立了一个有效的机会集，在这一集合中肯定可以找到决策者所要的位置。一个追求效用最大化的人如果不是位于集

合内的一个履足点上，他就有动机转移到集合边界上的一个点上去。在约束条件一定时，他不可能做得比这更好，这时我们就可以认为他所作出的选择总是最优的。推而广之，可以设想受约束的最大化过程能够使整个经济体系达到一个理想的位置。这样一来，所有问题似乎都得以解决。

根据这种观点，诸如正交易成本这类因素的存在并不一定表明经济体系是“无效率的”。只要现实世界中的某些约束是不可避免的，它们就必须被反映在受约束的最大化问题中。事实上，不考虑对经济行为的不可避免的限制会导致 Nirvana 错误。从这一点上看，有效的机会集总是位于新古典理论所假想的边界内。但是，在这种情况下，我们很难在先验的基础上把约束区分为可以避免的或不可避免的，当约束与决策者的个人特征或偏好有关时，尤其如此。但是，如果不确定哪些约束对所有的决策者有约束力、哪些约束不是这样的，我们就可能把所观察到的任何结果都认为是“有效率”(Eggertsson，1990)。

简短地说，De Alessi 的论述很易被批驳，因为它对效率的定义似乎是在同义反复。根据他的逻辑，效率总是得以实现这一判断总是成立的。决策者没有达到机会集的边界，首先被认为是这一集合没有得到正确表述，也就是说可能存在一些被忽视了的约束，如果考虑了这些约束，就会有一个不同的机会集。在这一新集合的边界上会有一个可以实现的最优位置。根据这种推理，行为总是有效率的，选择也总是最优的。

正如 Leibenstein(1985)所指出的，对这一解释可以提出一个很强的反证：

……不允许非最优选择的任何决策程序皆否定了优化一词的基本含义，即它所包含的比较因素。

从这段论述中可以看出，受约束的最大化方法实际上存在缺陷，不能作为资源配置的理想标准。如果效率不仅仅是一个同义反

复的术语，那么，解决这一基本问题就需要通过其他途径。一种办法是，当潜在的可以避免的约束没能被躲过时，就说是无效率的[11]。就是说，我们并不把无效率定义为同一个理想机会集的边界相偏离，或者认为最终结果必然是有效率的。相反，当存在同由一群相对成功的决策者建立的边界相偏离时，我们就可以认为"无效率"发生了。效率的这一实用主义的定义与在说明所谓的边界生产函数技术时所使用的原理非常相似——劣于参照系边界的任何结果都可称之为非最优选择。

在谈到新制度理论的发展时，North(1978)指出："如果经济学是关于在具体约束制约下进行选择的理论，那么经济史的任务就是把那些在演变的条件理论化。"这一观点饶有趣味，因为它提出了当我们谈到"最好"或"最有效率的"制度框架时我们指的究竟是什么这一难以回答的问题。当然，一般来说，制度结构对个人福利的重要性显而易见，我们只需想一下东、西德在合并前由于制度安排不同而导致的经济结果上的差异就会明白这一点。但是，根本地，是有必要以一种分析的方式研究一个"有效率的"制度的定义。但是，这里就有一个问题，当把效率应用于对一种制度或一个制度框架的选择时，效率这一概念就有些不好理解。选择理论通常是在一个既定的制度结构背景下研究一个最优的消费或生产方案的选择，在这种情况下，制度结构只是优化问题的一个次要条件。但是，制度的选择似乎有些问题，因为可能的制度选择集是开放的并且随时间不断变化。在任何时点上所能做的至多是从现有的或已知的可能性排列中选择最适当(即最有生产力)的安排[12]。但是，这样一个静态的和形式化的方法似乎并不十分适合对制度问题的研究(Richter，1990)。

如果新的制度安排的引入被认为主要是在经济中其他因素发生变化时所发生的一个动态过程，那么，对其社会需要性的检验可能是这样的：在任何一个时期里制度创新如果导致了社会整体福

利增加，那么它就是合乎需要的。换句话说，如果发生了帕累托改善，这种变化就可以认为是能够接受的。这样一种方法虽然没有在任何最终意义上谈及“效率”，但是它却保证了变迁沿着正确方向发展。这种处理方法存在的困难是，持续的制度重组可能无法产生连续的帕累托改善。但事实上，后一种结果似乎既不现实也不可能实现。用 Schumpeter 的话说，“创造性破坏”应该被预测到。要恰当评价福利收益也许不能通过对每一时期的制度评价进行。也就是说，使一些人在一定时间内承受没有补偿的损失可以更多地增加总的社会福利。这样做的关键是对社会所有成员更好的结果，能在一给定的计划时域内产生这种可能。可以想像，经济体系中的每一个人在面对选择时会偏好由一项在某几个时期内会引致损失，但是，在其他时期内会产生更大收益的政策保证的收入(福利)流，而不是一直维持初始状态或者仅仅是在每一时期内向遭受损失者支付补偿的情况中产生的收益流。然而，无论设想如何，其实施需要政治上一致同意的方案在现实生活中不大可能找到。现实中的制度结构重组在很大程度上是通过产权演变和通过合同谈判过程发生的。下面我们就来分析这些问题。

5　合同、交易成本和产权

合同和合同订立过程是当代制度经济学的一个研究核心。制度经济学对分析现实世界中的合同条款和为合同安排的多样性寻求合理解释尤感兴趣。由于传统微观经济学完全忽视了合同问题，因此，这一理论是一种不同于传统微观经济学的新的研究方法。传统理论在某些高度简化的假设下研究(有货币或没有货币的)交换。标准的竞争模型事先假定只有一种理想化的产权体系存在，且这一权利体系治理所有资源的使用，而且，它认为信息是完全的，合同的交换、监督和实施成本为零。虽然这种企业环境概念并不一

定排除一些有用的分析，但它确实大大缩小了可研究现象的范围。

关于经济过程的更现实的分析要求同时考虑产权结构和交易成本。在这里合同十分重要，因为产权通过合同进行让渡（当交易成本允许“订立”和实施合同时）。交易允许权利“束”的交换，权利束的获得者有权处置所购买到的动产或不动产。这里，合同至关重要，因为它是交换权利束的有效方式（Furubotn 和 Pejovich，1974）。当前的产权结构决定所订立合同的内容，而且，当前的产权结构对可以通过商品和服务的交换进行让渡的具体的权利束施加约束。但是，如果合同条款受到当前产权安排的限制，那么，合同内容的任何质的变化都必须建立在当前产权结构的修正或新产权演变的基础上，因为如果没有新的产权结构，新的合同规定将是无法实施的。

当经济中的某些人或某些集团认为重建产权体系有利可图并且他们愿意承担这种变迁引致的成本时，新产权被建立、旧产权被改变。一个关于这一转换过程的正确理论必须满足两个目的。首先，它必须确定影响与新权利的“生产”有关的成本收益比率的因素有哪些。其次，它必须指出成本收益条件的变化得以转化为产权演变的一般机制。对于前一问题，新制度经济学认为引致成本收益比率变化的因素包括：技术进步、新市场的开放、新产品的引进和资源禀赋的变化。换句话说，一个充满生机的经济会产生新的价格关系，并因此为产权的重整提供机会和激励。

在分析一个经济体系的基本数据上的这些变化是如何发生时，新制度经济学把注意力放在了宪法和法律制度上，甚至更直接地放在了合同的作用上。仅仅以这种方式来讨论问题就足以说明分析的难度。但是，我们还是可以得到一些基本结论。为了使创新者开拓新的经济活动，必须建立一些确定的合同安排。它们能允许创新者有权索取他们预期的潜在收益。如果现有的产权关系与新的合同不相一致并且无法强制实施新的合同，产权（法律安排）必

须改变以允许这些新合同得以正确实施。当前的一种制度变迁理论认为，在资本主义制度中，市场力量可以消除无效率的产权结构并促进能更好地抓住经济机会的新产权形式的引入。但是，这种乐观主义的解释已受到质疑，我们无法保证制度变迁（产权）总是能够导致资源的合理利用和经济的高速增长（Libecap，1989）。在经济体系中所发生的事件被认为决定于在建立或修正财产法的过程中所进行的政治上的讨价还价。产权安排的变化影响分配和生产。具体地说，对资源用途的决策权力的重新界定会引致财富分配和政治权力的变化。可以想像，在权利配置过程中，各人对产权变迁所持的态度将由他们预期能从重整方案中获得的净收益决定[13]。根据这一解释，我们很容易理解为什么会存在不同意见，为什么政治上的讨价还价会导致妥协和一个偏离了完全有效率的竞争体系所要求的模式的权利结构的建立[14]。

当我们把注意力放在政治经济学上时，"生产"产权的问题就简化为一个对所拟议的制度重组达成有效的政治一致性的问题（Buchanan，1959，1987）。正如 Libecap（1989）所说：

合同问题的核心是设计在政治上可以接受的配置机制来分配制度变迁所产生的收益，同时保持它的生产优势。通过补偿那些利益受到所拟议的权利界定潜在损害的人，同时增加权势团体的份额，制度变迁就能够在政治上获得一致同意。但是，这些份额让渡会改变产权的性质和潜在的总收益的规模。如果在政治过程中，通过份额调整不足以补偿权势团体从而赢得他们的支持，即使有利的制度变迁也可能不会发生，潜在的经济进步也就无法实现。也就是说，分配因素会使权势团体反对制度变迁，即使社会福利会因此而变差。

所有这一切似乎都是可行的，但是，由于"效率"和"有利的制度变迁"在概念上没有被明确定义，理论分析就会陷入困境。在上面所描述的这种政治环境中，我们可以看到，现实中存在的困难使

我们无法对社会收益进行系统的帕累托检验，而且，收益的广泛分享会降低可能的总收益的大小。因此，在这一问题上，我们进退两难。理想的情况是，为实现“经济进步”应该确定明确的指导方针。但是，事实上，在一个制度及在新古典模型中常被作为数据使用的事实不断变化的世界上，动态规划并没有可被普遍接受的条件。

6 不完全合同

由于合同在制度理论中的重要性，我们有必要对它们进行更深入的研究。合同可以简单地理解为一个合法的双边交易。这一交易中，双方就某些相互义务达成协议。除了双方就其关系达成的协议(对其关系的规划)外，法律约束力(法律的强制力)也被认为是合同的一个主要特征(Macauly，1963)。为说明合同订立问题的某些特点，我们对委托代理模型作一简单的描述。假设有两个人——代理人和委托人。代理人从许多影响他本人和委托人福利的行动中选择其中的一项。在这种委托代理关系中，委托人无法观察到代理人的行动，他所能看到的只是代理人行动的结果。但是，任何一个结果都不仅仅决定于代理人的行动，也决定于环境中产生的随机事件(如天气)。因此，委托人无法仅凭实际结果的记录推导出有关代理人行动的任何确定的结论来。但是，在某些假设(如关于代理人偏好和冲击的分布函数等信息)下，委托人可以根据结果为代理人确定一个报酬方案，而且，在这一方案下，代理人不仅最大化自己的效用也最大化委托人的效用[13]。

委托代理理论——即所谓的合同理论——迅速被现代制度经济学接纳。但是，新制度经济学在问题的描述方式上却发生了很大变化，强调的重点放在了不完全或关系合同上。Oliver Williamson的主要理论都应理解为不完全合同理论[14]。在这一文献中，合同订立以后的不对称信息(道德风险)扮演着一个重要角色，但是，不完

全合同问题与不对称信息下的代理问题并不完全相同。在上面所述的标准委托代理模型中，合同各方只需谈判一次，并且凭借这唯一的一次谈判就解决了一切问题。委托代理理论假定，在合同订立以后，双方在履行各自义务上不存在任何问题。它并不认为代理人或委托人的事后机会主义重要。这一结论可以阐述如下：人们相信（可证实的）义务的履行可以由法庭以一种完全可预测的方式（即以确定的方式）强制实施。Williamson 对这一"机制设计"问题的批判建立在两个关键点上[17]。一方面，他认为，在实践中，委托人并不完全了解所有未来事件和代理人的偏好。委托人只具有有限理性，而不是完全理性。另一方面，Williamson 否认代理人的机会主义在事前或事后并不重要的观点。在前面我们曾提到过，Williamson（1985）把机会主义定义为：

……欺诈性地追求自利，它包括——但不仅仅限于——一些比较明显的形式，如说谎、偷盗和欺骗。机会主义更多地涉及复杂的欺骗形式……更一般地，机会主义指不完全或歪曲的信息揭示，尤其是有目的的误导、歪曲、假装、含混其词或其他形式的混淆。它导致了真实的或人为的信息不对称性。

Alchian 和 Woodward（1985）在对 Williamson 著作的评论中认为："（机会主义）还包括诚实的不一致。即使双方认识到了双方的真实意愿，不同的、但又是诚实的预期会导致难以解决的冲突。"并且，合同一方可能会把机会主义发展为"套牢"（Hold-up）。

Williamson 根据他对合同问题的定义，对完全的委托代理合同理论进行了批判。他认为，委托代理理论虽然对早期的状态依赖（Contingent）合同理论作了某些改进，但是，状态依赖合同理论中的两个缺陷却也一直困扰着委托代理理论。具体地说，这两种理论都假定合同各方只在事前谈判，通过谈判，达成包含了所有可想像到的、可证实的事件的完全协议，法庭命令是有效的。Williamson 对代理理论的批判也可用来批驳产权模型——但说服力要弱一

些。文献表明，至少某些产权模型考虑到了产权（合同）跨时调整的困难，也并没有假定一旦初始产权结构的界定和建立正确，所有问题都会迎刃而解（Furubotn 和 Pejovich，1972；Furubotn，1976）。

Williamson 所谓的交易成本理论把合同的执行环节看作是一个核心问题。因此，这一理论合乎逻辑地对法律强制力的有效性提出质疑。除了“法庭秩序”（Court Orderings）外，它也分析了企业中实际存在的做法。Williamson 理论的一个中心思想可以简单地陈述如下：“除了所有权和激励一致性外……交易成本经济学还认为合同的事后支持制度也重要”[⑩]。因此，完全的“古典”合同（如委托代理合同）必须被不完全合同或“关系”合同的概念代替。

关系合同对理解 Williamson、Goldberg 和新制度经济学其他代表人物的理论非常重要，而且，它对微观经济学的进一步发展也有重要意义。因此，我们有必要深入地探讨关系合同的性质。

古典合同和关系合同的差异可以概括如下：

(1)古典合同是完全的。在所有的最终状态上，在合同的整个有效期里，业绩和报酬条款在事前规定，双方遗漏的条款由合同法治理。而且，合同的开始与终结也有明确的规定。古典合同的概念是新古典微观理论的基础。它也是由《德国民法》(BGB)等阐述的合同法一般原理的基础（Nicklisch，1987）。古典合同可适用于瞬时交易理论（在这种交换中，古典合同与离散交易联系在一起），也适用于多时期交换环境，如在多时期一般均衡理论中所使用的状态依赖合同。

(2)相反，关系合同允许协议中留有缺口，因为它认识到，有限理性和高交易成本使得合同双方无法在事前就可能影响合同双方关系的所有未来事件达成一致。这种缺口并没有由合同法弥补。关系合同内生于一个社会关系体系中，这种关系的开始和终结都无法准确地确定（Macneil，1974）。合同各方在每一个发展阶段上明确或默契地就将被用于解决未来可能出现问题的程序（“章程”）达

成一致。换句话说，他们在将来订立新的合同安排的基础在事前就已建立。而且，出于对关系合同灵活性的需要，谈判是连续进行的。

古典合同和关系合同的区别可溯源至 Macneil[19]，但是在经济学中，它是由 Goldberg (1976)和 Williamson (1976)发现的。古典合同——Macneil(1974)把它描述为"在内部通过明晰的协议而明确；在外部通过明晰的业绩而明确"——是对零交易成本世界这一概念的法律描述。在一个交易成本大于零的世界中，这种合同安排至多与陌生人之间进行的瞬时交易相类似。但是，事实上，大部分交易在不同程度上依存于一个超越了个别购买的关系结构。一般情况下，交易是持续的和长期的商业关系的一部分[20]。因此，它们在现代经济生活中发挥着重要作用。而且，对于经常重复进行、在较长时期中进行和涉及交易专用性支出的交易，长期合同关系尤为重要。这些专用性投资是不可恢复的，因为，如果初始商业关系不再继续下去，投资就无法通过市场(即通过销售)收回。不同的合同方对交易专用性投资的依赖可能是不同的。因此，我们假定"锁住"(Lock-in)效应对一方来说较小，从而对另一方准租金的"套牢"(Hold-up)才可能有利可图[21]。

"套牢"是一种形式的机会主义行为，道德风险则是另一种机会主义行为[22]。道德风险的出现是由于合同达成后不对称信息的存在[23]。由于信息的获取和处理需要花费成本，人们只能具有有限理性。法庭秩序本身不可能是克服机会主义行为的唯一依靠。很明显，法庭也受机会主义行为(如律师)和有限理性(如法官)影响。正如我们已经讨论过的，企业必须设法保护自己。因此，如果可能，法庭秩序就会被私人秩序取代或补充。在私人秩序中，事前达成的防范机会主义的保证措施起着关键作用(Williamson，1985)。通过提供质物、抵押、公开保证书[24]，通过"一体化治理"(如垂直一体化)(Williamson，1985)，或者通过订立自我实施(Self-enforcing)协议，承诺具备了可信赖性。自我实施协议通过合同各方的效用计

算获得有效性(Telser,1980)。具体地说,在自我实施合同中,只要合同双方认为维持协议比终止它更有利,合同关系就会继续下去(Williamson,1985)。正如 Schmid(1983)在谈到 Macauly 时所说,一般情况下,"企业都了解那些强有力的法律范围以外的制裁措施,当企业的基本行为准则被违背时,这种制裁措施就会生效"⑩。

Williamson(1985)特别关注的一个基本问题是:对现实生活中的合同关系的多样性应如何解释?他的回答是:

……交易成本经济学认为这种多样性可以主要通过交易特征的基本差异来解释。通过以一种一一对应的方式把治理结构和交易特征结合在一起可以满足效率目的。

Williamson 通过交易具有的某些主要特征来描述交易,这些特征包括(投资的)专用性、(交易的)不确定性和次数。在分析中,Williamson 进而假定在经济中存在足够强的不确定性以说明个人或企业的适应性和连续性决策过程的合理性。为回答企业如何组织其交易关系这一问题,他把资产专用性和交易次数作为影响选择的主要因素。他认为,这些特征可能使组织位于"古典"合同和"关系"合同之间。按照这一讨论思路,在没有交易专用性投资或当交易经常或至少是偶尔进行时,"市场"作为一种治理结构具有经济优势。在这些条件下,"双方的具体身份并不重要;交易的实质内容通过正式的合同条款确定,法律规则适用于这类交易"(Williamson,1985)。换句话说,这种情况下的交易类似古典合同下的交易。

但是,当投资具有交易专用性时,情况就大不一样。在这种情况中,关系合同更重要。Williamson 谈到了两种组织形式——"双边治理"和"一体化治理"。私人秩序在这两种情况中皆起作用,企业一般采取这一一般形式。具有有限理性的合同双方通过谈判为其关系寻找一个双方皆可接受的合适的组织形式。这里包含着一个假设:合同双方将以使适应不断变化的经济环境的成本最小的

方式为他们的合同关系制定章程。用技术术语表示，就是他们的目标是为关系合同找到一个有效率的章程，即一个能够以最小的生产和交易成本实现所需达到的目的的章程。用 Williamson 的话说，这里的指导原则是："对交易的组织应能节约有限理性，同时防止机会主义。"

情况虽然各不相同，但是，在任何一种情况中，我们都可以获得作为关系合同基础的章程具有的性质的一些真知灼见。"如果在可利用的工具既定、这些工具在不同环境中的有效性和决策者所面对的约束既定时，我们假定合同反映了各方利益的平衡"(Goldberg，1980)。而且，如果我们牢记：

……关系交易框架将我们的注意力转向了被标准微观经济学忽略了的许多问题上。它也指出，在许多情况中，经济学家们一般面对的静态最优问题的重要性被高估了。为了追求其关系目标，关系双方愿意承担大量明显的静态无效率(Goldberg，1980)。

关系合同理论的重要性由此就变得极为明显。

Goldberg 这段话的中心内容是不完全合同或关系交易理论抛弃了建立于静态确定性之上的任何模型而关心跨时优化。分析方法上的这一变化毫无疑问是有用的。但是，这一变化所需要的似乎只是对优化问题的更严格描述。例如，在考虑企业的行为时，仅仅说出目标是使生产成本和交易成本之和最小并不够。这一过程一定能够导致利润最大化吗？或者，如果企业的目标不是利润最大化，那么，又是什么呢？而且，有人可能会问：企业是否有一个稳定的、明确的目标函数呢？

在今天的工业化国家中，工商企业常常有复杂的组织结构，事实上，它们一般在组织内把收入索取权和控制权分配给不同人。因而，在其他条件相同的情况下，企业在任何时刻的行动都取决于企业决策的制定者是谁、决策者的个人目标和计划时域是什么、决策者的行为如何被企业中的其他利益团体监督等。并且，这些因素也

影响企业（联盟）中不同成员的收入。简单地说，企业的内部组织通过影响收益的分配影响个人行为。在某些产权结构（组织）下，企业可能会采取并不能使生产和交易成本最小化的政策。而且，在一个存在不对称信息、大量的不确定性和频繁的外部冲击的世界中，"完全竞争"并不能阻止偏离成本最小化的行为。显然，为了对形成制度安排（包括合同关系）的力量有更全面的理解，我们的注意力不应该仅仅限于交易成本和交易的特征。但是，扩展制度理论的设想可能只是一个无法实现的理想。由于组织问题的复杂性，研究一系列特殊和局部模型（如交易成本模型）以及探讨制度经济学具体特征也许是必要的。当然，我们希望从研究具体情况中所获得的知识能为建立广泛和更令人满意的制度变迁理论开辟一条道路。

7 最后的几点思考

正如前面的讨论所指出的，新制度经济学对经济现象有自己的看法。它假定，在任何时点上，存在某种形式的产权结构，这一结构规定了治理经济体系中稀缺资源用途的、被人们共同接受的行为关系。原则上，所有人都必须遵守这些法律和社会规则。但是，实际关系总是不可避免地在不同程度上偏离规范描述，因此就会发生实施的问题。制度主义理论认识到，在所分析的"不完善的"经济中，产权的界定、监督、使用和让渡皆涉及大量的交易成本。而且，决策者是有限理性的，并且可能有机会主义行为。因此，理论分析的对象必须是个人为适应这类困难的、不确定的经济环境而采取的过程或程序。

新制度主义文献的很大一块集中于合同的建立上，这一点不足为奇。关于这一主题的文献试图为个人的合同行为提供一个经济学解释。分析重点放在了关系合同上，尤其是放在用来保证合同实施的私人安排（私人秩序）上。这种私人安排一般是为了使合同

义务具有可信赖性。可信赖性可以通过使用诸如质物、抵押、公开保证书、一体化治理和自我实施合同等机制实现。一个企业所选择的治理结构的类型取决于它所进行的交易的特征——尤其是交易的专用性和次数。例如，当经济环境除了不确定性以外还有交易专用性投资和交易频繁发生等特征时，关系合同就会出现。这种情况下，合同各方可能会建立关系合同以最小化监督与适应不断变化的环境的成本。经济学家们对与关系合同相联系的“章程”的基本管制内容有着浓厚的理论兴趣。但是，由于一方面必须考虑担保和担保条款，另一方面必须考虑这些因素和合同各方预期行为间的联系，因此，对它们进行理论分析十分困难。

正如本文所指出的，新制度经济学的许多近期文献可以看作是对早期产权理论的扩展或补充。理论研究重心随着经济关系的逐步揭示和经济体制中环境的改变，逐渐转移至产权结构发生的持续调整上。产权的具体形式和它们的保障以一种一致的方式影响商品的配置和使用。很简单，产权被看作是由其具体的保障工具包括私人秩序作为补充的所有权条件。并且，在一个交易成本大于零的世界中，产权的保障工具对企业所采用的治理结构和一般组织形式有着强有力的影响。交易成本经济学接受这一更广义的产权解释但它同时又走得更远。它认为产权和产权保证是以一种最小化企业的生产成本和交易成本的方式确定的(Riordan 和 Williamson,1985)。按照这种思路，交易成本经济学能够解释许多组织问题。但是，问题是，把分析重心放在交易上是否能为一个应具有广泛适用性的组织理论提供足够的理论基础？当前对新制度经济学的批判也许向我们指出了这一领域的未来发展方向，因此，我们有必要考虑最近提出的一些更有挑战性的观点。

前面已提到过与交易成本测度有关的一些问题，但是，还有一些人认为交易成本这个概念本身就存在问题。Hellwig(1988)认为：

……更重要地是，我并不认为Coase的交易成本概念是一个有用的理论概念。"交易成本"一词指的是一种技术现象。由于存在技术上既定的谈判成本和交易成本，我们当然必须把它们考虑在内。但是，Coase的交易成本概念常常用来指一种社会现象。尤其是，当信息不完全时，Coase的交易成本取决于策略作用(Strategic Interaction)的准确特征，它无法在对体系作充分分析之前加以评价。在进行了这样的分析之后，当一个人对经济体系有了透彻了解时，我们就搞不清楚交易成本概念还有什么作用。

一般地说，由于不确定性的存在，合同谈判的实际过程无法在事先确定和准确地预测到。因此，导致最小成本的产权结构无法作为一个常规选择问题事先确定。事实上，在没有对组织的基本产权结构事先说明时，我们甚至并不清楚是谁在谈判？谈判者的目标是什么？并且，除非作出长期竞争均衡假设，否则成本最小化并不意味着利润最大化。事情显然处于一种未被解决的状态中。

当涉及到集体决策时，我们还会遇到更大困难。在许多制度环境中，组织的决策由一个人(或"好像"由一个人)作出的观点无法成立。具体地说，当一群决策者而不是一个决策者控制了一个组织的政策包括产权结构这一重要决策时，这种情况就可能出现。一旦决策由集体作出，各种问题就会出现：集体以和个人相同的方式决策吗？最大化集体效用是什么意思？在这里，问题是很明确的，Jensen(1983)关于组织目标的评论可能代表了一些流行的观点：

……组织并不具有偏好，它们并不是有意识和理性地——像人一样——作出选择。任何一个在委员会上任职的人都了解这一事实。在一个委员会上，通常没有哪个人有权选择结果，通过委员会程序得到的结果很少类似于个人的理性选择。

当许多独立的决策者——他们的目标分散并相互冲突——被迫相互影响时，集体效用最大化似乎是个不伦不类的概念。事实上，集体内的任何一个人追求纯粹的效用最大化都是不可能的。因

为，在集体决策下，任何一个人获得的结果皆取决于其他人是如何作出选择的。如果对一个组织来说，一个稳定的目标函数并不存在，那么，任何一致的和明确的目标（如交易成本和生产成本最小化）都可能是无法实现的。确切地说，组织行为也许可以最好地理解为对参与集体决策的相互竞争的各方所达成的连续的妥协方案的反映。但这类结果涉及一个理论问题。随口谈谈多人决策过程的可能性很容易，但要详细地解释它的性质则另当别论。在这方面，新制度经济学仍有许多事要做。但是在目前，我们还看不出博弈理论、政治模型或其他某种机制中有哪一个能更好地解释复杂的组织决策过程。

企业（或其他组织）的成员在企业的决策方式和所实行的政策上有明显的利益所系。同时，由于产权结构不仅影响交易成本和生产效率，而且也影响收入和权力在联合体内不同要素所有者间的分配，显然，企业的产权结构十分重要。根据产权在组织内的配置方式（即合同是如何订立的），优化问题的性质可以有各种表现形式。在任何时刻，现有产权安排决定了谁拥有组织的实际控制权，并规定了政策的制定标准。产权在时间上的任何变化都可能改善那些决策者（即那些拥有控制权的人）的福利。假设人人都追求自己的利益，对企业的成员来说，重要的是——以货币或非货币收入形式——获取收益的能力。但是，在这些情况中，没有人能保证利润最大化或成本最小化是指导企业行为的原则[39]。虽然一个组织牺牲生产效率换取其他目标的行为在程度上可能受到限制，但是，决策仍可能对那些在企业内拥有显著影响力（或谈判力量）的人有利[40]。

上面的分析提出了一个略不同于新制度主义模型的企业概念。这种解释强调个人决策者的作用，认为组织受到企业"政治"过程强有力的影响。这又意味着"理想"政策的制定将涉及影响交易成本、生产成本和产权配置的因素间的相互替代。例如，为了实现

较低的交易成本，一些产权可能要放弃。通过分享企业的剩余索取权，所有者可能希望提高劳动激励、大大降低监督支出。但是，如果条件发生变化，产权可能会向相反方向发展。在交易成本和生产成本间，以及在产权配置和生产成本间还可能有其他的替代。这些替代和用分包方案代替内部组织方案等做法最终是由那些控制企业政策的人想提高他们能够获取的利益的想法引致的。因此，如果上述关系存在，我们就不能简单地讨论交易成本经济学或产权经济学，对组织问题的研究就需要采取一种更广泛、更开放的视角(Lindenberg，1990)。这一宏大计划是否能够实现仍需拭目以待。但是，有一点是明确的，那就是新制度经济学的发展将受这一新的研究思想影响。

只要对当前文献走马观花一番就足以发现，一个统一的制度理论的形成仍有许多困难。每种组织形式都会同时产生多方面的影响，综合评价这些影响又十分复杂。虽然“最优”制度结构在内容上仍有不确定的地方，但是，交易成本/产权逻辑可以为经验检验提供合理假说。并且，经济行为的变化可由约束(和相对影子价格)的变化解释的观点不仅是可行的而且也具有便利性。不管怎样，由于新制度经济学具有的积极意义，越来越多的学者认为现代制度主义有其合理性。正如Bruno Frey(1984)所说：

比较制度理论提供了一种迥异于经济学和社会科学的新视角。它的突出特征是把制度、人类行为和对各种现实选择的比较结合在一起。它使用“硬”分析，同时又没有被数学工具淹没……它有很强的经验导向。

总而言之，我们可以说，新制度经济学和其他对制度进行经济学分析的现代方法——如公共选择理论、法和经济学、合同理论等——一起大大扩展了经济学的内涵。目前，这一分析尚未向形成一个严密的、统一的理论的方向发展。许多问题还有待于解决，而且这种分散的状态恐怕要持续较长一段时期。但是，这并不是一场灾

难，相反，对于这门科学目前的发展状态来说，这是一个很平常的结果。我们已处于一个创新活动日益频繁的时期，这些活动已产生了丰富成果，而且预示着一个更灿烂的未来。

注 释

①在福利经济学中，通常假定生产和交换的一般优化所需的边际条件"在客观上独立于制度背景，尤其是竞争性的市场制度"(Bator，1957)。根据这一观点，经济运行是通过真正的利润最大化者进行的，还是通过 Lange-Lerner式的官僚或者是使用电子计算机的中央计划者进行，并无什么区别。

②"货币面纱"理论就是制度中性观点的一个例子。"货币面纱"理论认为，一个物物交换的经济和一个使用货币的经济以相同的方式运行。

③包括下面将讨论的各种形式的"私人秩序"。

④见 Hayek(1973)。

⑤在 Bohm-Bawerk(1881，1924)对商品的定义中，外部性被排除在外。

⑥见 Williamson(1964)。

⑦Furubotn 和 Pejovich(1972，1974)和 DeAlessi(1980)等综述文章提供了关于产权理论的发展和应用的信息。也可参见 Pejovich(1990)，Eggertsson(1990)。

⑧对这一点的讨论见 Richter(1989)。

⑨当市场和一般环境发生变化而需要组织作出必要的调整时，组织就会发生变化。

⑩无论采取什么样的制度，它都必须允许帕累托最优条件得以实现。

⑪对这一理论的更详细的讨论，见 Furubotn(1986)。

⑫对这一问题的讨论，见 Furubotn 和 Richter(1989)。

⑬也许每个决策者都会紧紧盯住所拟议的重组可能给他带来的净收益。任何一个人的净收益都决定于：(1)建立和维持新产权的成本的贴现值，(2)在计划时域内新产权结构能够为个人带来的租金(和/或补偿性支付)的净现值。

如果不存在远期市场，次级（或社会）不确定性会很大，再加上估计个人净收益的其他困难，这一切均会使对净收益的期望仅仅是大略近似而已。显著的不确定性扭曲了决策者的计算这一事实肯定对所达成的政治解决方案的类型和实际进行的制度变迁的特征产生影响。

⑭更进一步的讨论见 Furubotn(1987)，Schanze(1989)。

⑮我们这里所描述的委托代理模型被称为“隐藏行动”模型，它预先假定存在“道德风险”问题。另一种委托代理模型被称作“隐藏信息”或“逆选择”，在这种模型中，代理人与委托人不同，他在合同达成以前就掌握了一些信息，而且，委托人并不了解这一事实。见 Arrow(1986)。

⑯Williamson 是第一个使用“新制度经济学”一词的经济学家。

⑰对“机制设计”概念的介绍见 Hurwicz(1973)。

⑱Williamson(1985)。

⑲Macneil(1974)。他的理论受到美国法律社会学家 Macauly(1963)的很大影响。

⑳Macneil 把实际合同行为放在了“交易合同”(古典合同)和“合同关系”(或关系合同)这两个极端之间。Macneil 引证“交易合同”的例子是一个偶然路过的旅行者购买汽油。“双方在以前并没有交易关系，在未来他们也没有关系”(Macneil，1974)。Macneil 引证“合同关系”的例子是婚姻。它不是由一系列的不相关交易构成的，而是由以前(常常是很久以前)发生的、现在(“现在”本身常常是一段很长的时期)正在发生的和预期(在很大程度上只是以一种极含糊的方式)未来发生的事件构成的。这些连续事件构成了关系，虽然没有一般交易那样有很高的明朗性。但是，交换——经济交换和社会交换——就发生在这样一种关系内，虽然它可能无法用交易来描述(Macneil，1974)。

㉑例如，一个为了购买便宜的电力而选址于一家发电厂附近的钢铁厂。“一旦钢铁厂发生了沉没成本，发电厂可能会提高电价”(Alchian 和 Woodward，1988)。“一项唯一性资源的所有者在复合准租金增大、该唯一性资源的服务流受到更多控制时，他就会利用这一局面(如通过不支付租金或不合作)”(Alchian 和 Woodward，1988)。

㉒Alchian 和 Woodward(1988)强调了这两者间的区别。

㉓委托代理理论没有谈到套牢问题。

㉔这种做法也被称为“捆住手脚”(Hands-tying),见 Kronman(1985)。

㉕Macauly(1963)。在他那重要的实证调查中,他发现“虽然详细计划和法律约束(在他看来两者构成了一份合同)在企业间的某些交易中发挥着重要的作用,但是,在许多交易中它们的作用极小。”Macauly 提到了保持一个人作为一个可信赖伙伴的名声——当合同被违背时,这种名声可能会丧失——的努力和保持一个长期商业关系具有的实际优势的努力,他把它们作为对前述合同的详细计划和法律强制力的解释(Macauly,1963),规定了极为详尽的条款的合同,由于它本身反映了双方对交易关系缺乏信心,实际上阻碍了合同义务的履行。这种合同由于缺少灵活性,它必然有负面影响。见 Schmid(1983)。

㉖当存在不确定性和合同实施问题时,采取一种共同的利润最大化和利润分享战略有时是不可能的。

㉗随着生产要素的企业专用性越来越强,双边依赖就会形成(Williamson 的“根本转换”)。这种情况意味着竞争市场交易会消失。在极端情况中,竞争会被双边垄断取代,这时,企业专用性投入的报酬可以通过某种内部谈判过程确定。

参考文献

ALCHIAN, A. A. (1959), "Private Property and the Relative Cost of Tenure", in: Bradley (ed.), The Public State in Union Power, University of Virginia Press, Charlottesville.

—— (1961), "Some Economics of Property", Santa Monica, Rand Corporation.

—— (1965), "The Basis of some Recent Advances in the Theory of Management of the Firm", Journal of Industrial Economics, 14, 30—41.

—— and DEMSETZ, H. (1972), "Production, Information Costs, and Economic Organization", American Economic Review, 62, 777—795.

—— and KESSEL, R. A., (1962), "Competition, Monopoly and the Pursuit of Money", in: Aspects of Labor Economics, National Bureau of Economic Research, Special Conference Series, Vol. 14, Princeton, N. J.

—— and Woodward, S. (1987), "Reflections on the Theory of the Firm", in: E. G. Furubotn and R. Richter (eds.), Some Perspectives on the Modern Theory of the Firm, Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE), 143, 110—136.

—— and Woodward, S. (1988), "The Firm is Dead, Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson's The Economic Institutions of Capitalism", Journal of Economic Literature, 26, 65—79.

ARROW, K. J. (1986), "Agency and the Market", in: K. J. Arrow and M. Intriligator (eds.), Handbook of Mathematical Economics, Vol. Ⅲ, 1183—1200, North Holland.

BATOR, F. (1957), "The Simple Analytics of Welfare Maximization", American Economic Review, 47, 22—59.

BÖHM-BAWERK, E. v. (1881, 1924), Rechte und Verhältnisse vom Standpunkt der volkswirtschaftlichen Güterlehre, Innsbruck 1881, reprinted in: Gesammelte Schriften von E. v. Böhm-Bawerk. Wien-Leipzig 1924.

BUCHANAN, J. M. (1959), "Positive Economics', Welfare Economics', and Political Economy", Journal of Law and Economics, 2, 124—138.

—— (1987), "Rights, Efficiency, and Exchange: The Irrelevance of Transaction Cost", in: J. Buchanan (ed.), Economics between Predictive Science and Moral Philosophy, Texas A&M University Press, College Station, Texas.

—— and Tullock, G. (1962), The Calculus of Consent, Ann Arbor.

COASE, R. H. (1937), "The Nature of the Firm", Economica, 4, 386—405.

—— (1960), "The Problem of Social Cost", Journal of Law and Economics, 3, 1—44.

DAHLMAN, C. J. (1979), "The Problem of Externality", Journal of Law and Economics, 22, 141—162.

DEALESSI, L. (1980), "The Economics of Property Rights: A Review of the Evidence", Research in Law and Economics, 2, 1—47.

—— (1983), "Property Rights, Transaction Costs, and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory", American Economic Review, 73, 64—81.

DEMSETZ, H. (1964), "The Exchange and Enforcement of Property Rights", Journal of Law and Economics, 7, 11—26.

—— (1966), "Some Aspects of Property Rights", Journal of Law and Economics, 9, 61—70.

—— (1967), "Toward a Theory of Property Rights", American Economic Review, Papers and Proceedings, 57, 347—359.

—— (1968), "The Cost of Transacting", Quarterly Journal of Economics, 82, 33—53.

EGGERTSSON, T. (1990), Economic Behavior and Institutions, Cambridge.

FREY, B. S. (1984), "A New View of Economics: Comparative Analysis of Institutions", Economia delle Scelte Pubbliche, 1, 3—16.

FURUBOTN, E. G. (1976), "The Long-Run Analysis of the Labor-Managed Firm. An Alternative Interpretation", American Economic Review, 66, 104—123.

—— (1986), "Efficiency and the Maximization Postulate: Another Interpretation", Journal of Behavioral Economics, 15, 41—48.

—— (1987), "Privatizing the Commons: Comment", Southern Economic Journal, 54, 219—224.

—— (1989), "Property Rights in Information and the Multinational Firm: The Case of Technical Learning in a Multiplant System", in: H. Vosgerau (ed.), New Institutional Arrangements for the World Economy, Springer-Verlag, Berlin.

—— and S. PEJOVICH (1972), "Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature", Journal of Economic Literature, 10, 1137—1162.

—— and S. PEJOVICH (1972), "The Soviet Manager and Innovation: A Behavioral Model of the Soviet Firm", Revue de L'Est, 3, 29—45.

—— and S. PEJOVICH (1974), The Economics of Property Rights, Ballinger, Cambridge, Massachusetts.

—— and RICHTER R. (1989), Editorial Preface to: The New Institutional Approach and Economic History, Symposium 1988 Wallerfangen/Saar,

Journal of Institutional and Theoretical Economics(JITE), 145, 1—5.

GOLDBERG, V. (1976), "Regulation and Administered Contracts", Bell Journal of Economics, 7, 426—448.

——(1980), "Relational Exchange, Economics, and Complex Contracts", American Behavioral Scientist, 23, 337—352.

GROSSMAN, S. and HART, O. (1986), "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Lateral and Vertical Integration", Journal of Political Economy, 94, 691—719.

HAYEK, F. A. (1944), The Road to Serfdom, London and Henley.

——(1971), Die Verfassung der Freiheit, Tübingen.

——(1973), Law, Legislation and Liberty, Vol. 1, London.

HELLWIG, M. (1988), "Equity, Opportunism, and the Design of Contractual Relations: Comment", Journal of Institutional and Theoretical Economics(JITE), 144, 200—207.

HIPPEL, E. v. (1963), Die Kontrolle der Vertragsfreiheit nach angloamerikanischem Recht, Frankfurt a. M.

HOLMSTROM, B. and TIROLE, J. (1989), "The Theory of the Firm", in: Handbook of Industrial Organization, R. Schmalensee and R. Willig (eds.).

HURWICZ, L. (1973), "The Design of Mechanisms for Resource Allocation", American Economic Review, Papers and Proceedings, 63, 1—30.

JENSEN, M. C. (1983), "Organization Theory and Methodology", Accounting Review, 58, 319—339.

——and MECKLING, W. (1979), "Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination", Journal of Business, 52, 469—506.

JOSKOW, P. L. (1985), "Vertical Integration and Long-Term Contracts: The Case of Coal-Burning Electric Generating Plants", Journal of Law, Economics and Organization, 1, 33—80.

KLEIN, B., CRAWFORD, R. and ALCHIAN, A. A. (1978), "Vertical Integration, Appropriate Rents, and the Competitive Contracting Process",

Journal of Law and Economics, 21, 297—326.

KREPS, D. (1990), A Course in Microeconomic Theory, Princeton University Press, Princeton.

KRONMAN, A. T. (1985), "Contract Law and the State of Nature", Journal of Law, Economics, and Organization, 1, 5—32.

LEIBENSTEIN, H. (1985), "On Relaxing the Maximization Postulate", Journal of Behavioral Economics, 14, 5—19.

LIBECAP, G. D. (1989), "Distributional Issues in Contracting for Property Rights", Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE), 145, 6—24.

LINDENBERG, S. (1990), "A New Push in the Theory of Organization: A Commentary on O. E. Williamson's Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization", Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE), 146, 76—84.

MACAULAY, S. (1963), "Non-contractual Relations in Business: A Preliminary Study", American Sociological Review, 28, 55—69.

MACNEIL, J. R. (1974), "The Many Futures of Contract", Southern California Law Review, 47, 691—816.

MENGER, C. (1883), Untersuchungen über die Methoden der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere, Leipzig, reprinted in: Carl Menger, Gesammelte Werke, herausgegeben mit einer Einleitung und einem Schriftenverzeichnis von F. A. Hayek, Vol. Ⅱ, 2nd Edition. Tübingen 1969.

NICKLISCH, F. (ed.) (1987), Der Komplexe Langzeitvertrag, Strukturen und Internationale Schiedsgerichtsbarkeit, Heidelberg.

NORTH, D. C. (1966), Growth and Welfare in the American Past, Englewood Cliffs, N. J.

—— (1978), "Structure and Performance: The Task of Economic History", Journal of Economic Literature, 16, 963—978.

—— (1989), "Institutional Change and Economic History", Journal of Institutional and Theoretical Economics(JITE), 145, 238—245.

PEJOVICH, S. (1990), The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems, Boston.

PICOT, A. (1981), "Transaktionskostentheorie der Organisation", in: A. Picot(ed.), Beiträge zur Unternehmensführung und Organisation, Hannover.

RICHTER, R. (1989), Money: Lectures on the Basis of General Equilibrium Theory and the Economics of Institutions, Berlin-Heidelberg-New York.

RIORDAN, M. and WILLIAMSON, O. (1985), "Asset Specificity and Economic Organization", International Journal of Industrial Organization, 3, 365—378.

SCHANZE, E. (1989), "Distributional Issues in Contracting for Property Rights: Comment", Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE), 145, 32—37.

SCHMID, W. (1983), Zur sozialen Wirklichkeit des Vertrages, Dissertation, Zürich-Berlin.

SIMON, H. (1951), "A Formal Theory of the Employment Contract", Econometrica, 19, 293—305.

SIMONS, H. C. (1936), "Rule Versus Authorities in Monetary Policy", Journal of Political Economy, 44, 1—30.

SMITH, A. (1776, 1976), An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, General Editors R. H. Cambell and A. S. Skinner, Textural Editor W. B. Todd, Vol. 2, Oxford.

TELSER, L. G. (1980), "A Theory of Self-Enforcing Agreements", Journal of Business, 53, 27—44.

WALLIS, J. J. and NORTH, D. C. (1988), "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870—1970", in: S. L. Engerman and R. E. Gallman (eds.), Long-Term Factors in American Economic Growth. Studies in Income and Wealth, Vol. 51, Chicago and London.

WEBER, M. (1980), Wirtschaft und Gesellschaft, 5. rev. Edition, edited by J. Winckelmann, Tübingen.

WILLIAMSON, O. E. (1963), "Managerial Discretion and Business Behavior", American Economic Review, 53, 1032—1057.

——(1964), The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.

——(1975), Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization, New York-London.

——(1976), "Franchise Bidding for Natural Monopolies-In General and With Respect to CATV", Bell Journal of Economics, 22, 233—261.

——(1979), "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", Journal of Law and Economics, 22, 233—261.

——(1985), The Economic Institutions of Capitalism, New York-London.

新制度经济学方法论

这一部分的八篇文章都是关于新制度经济学的概念基础和方法论的。在第一篇文章中，Terence Hutchison 首先回顾了现在所谓的“旧”制度经济学——由德国历史学派和美国的制度主义者创建的理论流派。他对新、旧两种制度理论作了基本比较。Hutchison 指出，虽然这两种理论的分界线是它们对新古典经济理论过度抽象的批判，但是，新、旧两种制度经济学在分析风格上相去甚远。Hutchison 认为，新制度主义如果要成功地克服新古典理论的缺陷，它就必须减少新古典理论在两个相互关联方面的抽象程度，那就是对不确定性、无知和错误预期的抽象和对法律与制度框架的抽象。

接下来的七篇文章是关于新制度主义经济学家们所采用的两种主要研究方法的，即产权分析和交易成本经济学。虽然这两种理论有许多共同点，但前者主要研究产权结构及其对经济行为的影响，后者则强调长期关系和关系合同或不完全合同概念。Louis De Alessi 简短地回顾了产权文献及其理论发展。Oliver Williamson 描述了以他本人著作为代表的交易成本经济学的框架。他解释了这一理论的基础，描述了与他的理论有密切关系的合同过程特征，举例说明了交易成本分析的应用。

在合同关系概念的发展中起着重要作用的 Ian Macneil 回顾了他本人在这方面的早期研究，从法律角度讨论了不完全合同的实际意义。他突出强调了分析交换赖以发生的关系背景而不是交

换行为本身所具有的重要性。Benjamin Klein 接着分析了合同的某些经济特征，探讨了一般商业合同与标准经济理论中的合同相去甚远的原因。他认为，由于明确界定业绩要发生成本，交易者在事前有意识地对某些合同条款不作规定，依靠隐性实施机制保证合同得到履行，建立了一个最优合同安排。由于法庭并非万能，法庭寻求"公正"结果本身又常常是一种危险的、反生产力的和错误的行为，因此，Klein 认为，这一"关系"程序更受欢迎。Paul Joskow 主要分析了垂直长期合同。他提出了这样一个基本问题：垂直一体化为什么会存在？在对这一问题的分析中，Joskow 认为，采用交易成本分析框架（他将其归功于 Coase，Williamson 和 Klein 等人）比采用"代理"理论（它与 Holmstrom，Shavell 和 Hart 等人联系在一起）要好。他认为，交易成本分析对于阐释易于进行经验检验的假说更为有用。Joskow 解释了他是如何得到这一结论的，并列举了交易成本分析技术的一些实际应用来佐证他的观点。最后，他作了一个乐观的评价："我们正在开始理解在十年前我们还很不理解的一些现象。"

在这一部分的最后是 Oliver Williamson 的一篇短文，他提出了一个分析关于企业和市场组织的不同理论的一般框架。在这篇文章中，他的一个主要目的是比较交易成本经济学、产权理论和代理理论。他认为，产权经济学强调事前的制度安排，代理理论强调事前的激励一致性，而交易成本经济学则不同，它强调事后治理。Williamson 同时也承认，所有这些不同的分析方法都与正在形成中的组织科学密切相关，在评述 Williamson 的这篇文章时，Siegwart Lindenberg 指出，随着新制度经济学的形成，社会学和经济学间传统的劳动分工似乎走向了终点。特别是在合同这一问题上，社会学和经济学正相互融合，而对新制度主义思想来说，这一点至关重要。

新旧制度主义经济学

Terence W. Hutchison

1 “制度主义”经济学？

制度主义者指的是一个相当松散、混杂的经济学家团体，制度主义作为一种牌子或类型的经济学是一个相当模糊含混的术语，甚至这一术语的起源都很难考证。它似乎是指对经济制度如工业、劳动力、货币制度、组织、财产框架和法律制度，以及在某些情况中对集体主义和团体机构或组织——它把这些看作是主要的经济主体(Agents or Actors)——的研究。当然，许多“正统”经济学家如Smith，J.S. Mill 和 Marshall 也很关注这类“制度”，但是，美国的制度主义者却赋予它们一个更核心、更根本、更一般的角色。但是，对 Thorstein Veblen 这位最著名的，或者带点贬义地说是最激进的、也是最早的制度主义者来说，“制度”是某种相当不同的、有更复杂影响的东西。(根据 Wesley C. Mitchell 的解释)，对 Veblen 而言，“制度”是“在一个时期里所通行的思维习惯”(Mitchell，1949)，“制度具有一种习惯(Usage)特征，它通过习惯和一般认可变得具有公理性和不可或缺性”(Veblen，1919)。在这一意义上，声称“制度”重要就是声称在现实世界中经济决策制定方式重要，强调习惯和习俗的重要性；这是对正统理论和它关于理性和知识

的基本假设的猛烈批判。在 Veblen 看来，经济学家们的任务是研究这类习惯、惯例和思维习惯或“制度”及它们的演变以解释经济决策和行动是如何在不同的时间和地点上进行的，而不是假定一种特殊的、高度简化的模式并把这种模式作为一般概念[1]。

2　制度主义：批判性的和建设性的

由于制度主义的三个领袖人物——Veblen，Commons 和 Mitchell——的缘故，制度主义经济学的建设性贡献表现为几个不同的方面。Mitchell 的研究集中于周期性波动和总量失衡，他把量化和测度作为主要的方法论目的或标准。Commons 的研究主要集中在经济活动或交易的法律框架上，尤其是集体主义和集体行动上。对 Commons 来说，制度是“控制个人行动的集体行动”。

但是，作为古典和新古典经济理论的批判者，这些制度主义者相互间却靠得很近，而 Veblen 却是其中最激进的一个。

3　制度主义者和他们的历史先驱

作为古典和新古典经济学的批判者，无论从其理论的一般精神还是从其批判的内容看，制度主义者是一长串历史经济学家们的继承者。对英国古典正统理论的历史攻击始于对 Ricardo 和 Senior 宣称的向抽象和演绎转变的批判。Ricardo 和 Senior 的抽象和演绎与 Adam Smith 和 James Steuart 对历史和制度的关注截然相反。Sismondi(1819)在他的《新原理》一书中强调了无知是不稳定性或失衡的根源，虽然可以把他看作是一个先驱者，但是，第一个从历史—制度主义角度提出明确的方法论主张的似乎是 Rev. Richard Jones，他在 1833 年的一篇演讲中提出了这一观点。Jones 认为，如果经济学家们认为他们可以从一个很小的一般假

设集合中推导出具有广泛应用性的原理，他们就是在自欺欺人。以这种方式获得的"一般原理常常缺乏一般性"(Jones，1859)。他认为，经济学家们不应通过抽象和演绎获得结论，他们必须"看和观察"(Look and See)，把他们的研究建立在最广泛的历史和统计研究之上。

但是，对古典正统理论作全面批判的是德国历史学派，而且，这一学派还提出了自己的历史经济学。德国历史经济学可以说起源于 Wilhelm Roscher 在 1843 年发表的宣言。在这篇宣言中，Roscher 指出，经济学不应是一门狭隘定义的和抽象—演绎的政治经济学，它必须与其他社会科学尤其是法理学紧密联系，它必须建立在更广泛的地理和历史材料之上；而且必须认识到，它的原理并不具有广泛的普遍性，而只适用于特定时期和地点。但是，在 Roscher 的《原理》(Principles)一书中，他并没有采用他在宣言中提出的方法论，而是采用了与 J. S. Mill 的研究极为相似的研究方法。青年德国历史学派的领袖 Gusta Schmoller 则相当激进，这不仅体现在他对古典和新古典理论的批判上，也表现在他自己的主要著作 Grundriss 中，他的这本书更像是历史和制度经济学的一份大纲。Schumpeter 在 20 年代中期——在这一时期美国制度主义达到了其影响的巅峰——关于 Schmoller 的文章中指出，Wesley Mitchell 的方法论批判和研究除了更强调统计而不是非定量历史证据外，与 Schmoller 是一脉相承的，甚至在细节上也是如此。Schumpeter 把 Schmoller 称为美国制度主义之父(Schumpeter，1926)。

虽然在最后的二分之一到四分之三个世纪中，历史学派在德国和其他国家的影响日见式微，但幸运地是，它的影响并未完全消失殆尽。尚保留了德国历史学派一些基本思想的经济学家是 Walter Eucken。虽然，Eucken 激烈批判了历史经济学的某些方面，但 Lutz 认为，Eucken 的"学术研究首先是吸纳了历史学派的方法。

这些年对他来说并不是浪费，作为其学术构成的一部分，Eucken吸收了历史学派的精粹，那就是对现实世界的关心"(Eucken，1952)。Eucken的"对现实世界的关心"来自于他的历史背景，他强调法律和经济框架在研究和解释经济运行方式中的重要性。特别是在Eucken之后的著名的Freiburg学派详细研究了一个自由市场经济所需的法律框架或者说"Ordo"。要更全面地描述德国历史学派，我们还必须对Max Weber的方法论尤其是他的*Idealtypen*(理想形态)的概念和*Verstehende Methode*(言之有物)概念作更全面的讨论。而且，分析一下理性预期假说在多大程度上可以看作是对Weber的*zweckrationales Handeln*(有目的的理性行动)概念(Weber，1976)的应用，也会是十分有趣的。

4 对抽象的历史批判

我们已经指出，历史经济学家和后来的制度主义者的批判主要集中在大部分古典和新古典理论的过度抽象上。但是，他们只是在很长一段时间后才准确和明确地抓住了这些抽象中最基本和最重要的部分。

英裔爱尔兰历史经济学家Cliffe Leslie(1827—1882)在他发表于1879年的著名的论文《经济世界中的知与未知》(The Known and the Unknown in the Economic World)中，第一个指出了这一最关键的古典和新古典抽象。他批判了古典和新古典理论中所谓的经济主体(Economic Agents or Actors)知道的要比他们实际知道的或能够知道的要多的假设。在前一个世纪中，虽然各种知识大量增加，但是，由于经济生活的复杂性越来越大，技术进步速度越来越快，因此，无知和不确定性可能也有很大的增加。没有理论能简单地通过假定对财富的欲望来解释经济行为：对那些复杂的和未定的关于经济决策者拥有的知识和无知的假设或假说

必须加以分析。不能从一些基本的第一原理中演绎出这类假设或假说，我们必须像 Rev. Richard Jones 所提出的那样“看和观察”。与古典和新古典理论的基本的、又常常是不明确的假设截然相反，Leslie(1879)认为：“经济世界在很大程度上仍是一个未知的世界。”

5 对不确定性、预期和理性假设的抽象

《国富论》(The Wealth of Nations)虽然认为均衡趋势会自发形成，但是，它仍考虑到了不确定性和无知。把不确定性、无知和错误预期抽象掉和无限理性的假设是在 Ricardo 的抽象演绎模型或“强事件”中才有了一个根本的、有时是明确的作用。直到最近几十年，还几乎没有人关注这一关于知识、理性或确定性和不确定性的极端的过度简单化的假设。直至今日，这种假设仍渗透于大部分的正统经济理论和微观经济学教科书中，这一点不能不使人感到奇怪(Carl Menger，1963)。

当然，关于追求财富的基本假设长期以来一直为经济学家们所接受，虽然常常有人攻击其为物质第一主义或利己主义。但是，那更为严重的过度简单化和限制却没有被看到。对经济人概念的反对并不仅仅是因为他的物质第一或人们的利己主义，而是他拥有知识的程度和无限理性。问题并不在于对人们想最大化、或目的是最大化某种东西——(定义最大化的对象也很困难)的过度简单化，而是它过度简单地假定人们一般拥有进行最大化所需的知识。

J. S. Mill(1844)在他关于方法论的论文中对这一基本假设的讨论具有典型性。他认为，政治经济学是关于“渴望拥有财富又能够判断实现这一目的的手段的有效性的人”的(Mill，1844)。人“渴望拥有财富”是个相当模糊而又并非不可行的假设。但他“能够判断实现这一目的的手段的有效性”的论断却是极度简单化的，它

意味着不存在不确定性和无知，人们拥有无限理性。

虽然Mill和许多经济学家及其批判者一样，似乎忽视了关于知识和理性假设具有的力量，但他又坚持竞争假设的重要性。他认为："只有通过竞争法则，政治经济学才可以说具有科学特征。"(Mill，1909)Mill可能认识到，关于知识和理性的假设需要有关于竞争的假设来支持，因为，只有在大数情况中，关于完全理性和正确预期的假设才可能成立。因此，对Mill来说，经济学成为一门科学的可能性可以说是决定于无限理性假设的。

不管怎样，Mill(1909)坚持认为"当租金、利润、工资和价格由竞争决定时，竞争法则就对它们起作用……具有广泛普遍性和科学性的原理就可以得到归纳"。但是，Mill承认，"事实上，竞争只是在近来才在很大程度上成为合同的治理原则。"在以前和很大程度上的今天，起作用的是"两个决定因素"中的另一个——习俗，即Veblen所谓的"制度"。

值得注意的是，Alfred Marshall激烈地反对Mill观点。Marshall认识到，如果Mill的观点被接受，经济学的发展会受到很大限制。Marshall(1961)——(他是一个历史和制度经济学家)——指出："我们必须抛弃那些极为有害的错误认识，那就是，在古典经济学家们看来，只有在自由竞争假设基础之上，他们的原理和术语才有用武之地，或者像他们所认为的那样，经济学才有可能成为一门科学。"但是，这一关于竞争假设(和关于正确预期和无限理性假设)的根本重要性的"极为有害的和错误的认识"——也被Edgeworth和Jonh Hicks所接受(见Hutchison，1978)。

F. H. Kinght第一个清楚明确地认识到贯穿于大部分经济理论中的简单化的程度。他指出，关于充分信息、预期和理性的假设是经济学家们所做的最普遍、最重要的假设。Knight(1921)把不确定性存在与否看作是"理论被迫假定的条件和实际存在的条件间最重要的根本区别"。

Knight(1921)认为,"理论"是"被迫"假定不确定性不存在的。这一点十分有趣。他可能是以不同方式重复 Mill 的观点:"经济科学"依赖竞争假设。Knight(1921)进而指出,"当不确定性存在时,做事情——即实际进行活动——事实上只是生活中的次要部分;主要的问题或职能是决定做什么和如何做"。也就是说,对经济理论而言,如果是决策而不是行动更为根本,那么,知识或无知、预期和理性或非理性就是决策的基础,就必须作出关于这些因素的基本假设。

只要习俗、习惯或"制度"影响决策,这些因素在不同的时间和地点上就会发生变化。但是,只要存在完全信息和理性、竞争处于主导地位,那么,单一出路(Single-exit)的情况就会出现,它允许经济科学进行演绎推理[2]。也许在 19 世纪时,存在着包含这种情况的经济或者是与此相去不远的经济,因而,理论经济学家们所作的抽象并不像在今天看来那样过于简单化。

6 预期、不确定性和制度

如果把关于不确定性不存在的根本假设推向极端——就像 Knight 所做的那样——那么要描述一个这种奇怪条件下的世界或经济是极为困难的。首先,它应是一个基本上没有制度的经济。很久以前,经济学家们就已经指出了货币的存在和货币制度是如何依赖不确定性的。事实上,Carl Menger 已经论述了货币发源于习俗或 Veblen 的"制度"。而且,在一篇新制度经济学的经典论文中,Ronald Coase 教授就把企业存在归因于不确定性、不完善预期和有关信息成本。Coase(1952)指出:"企业不可能出现在一个不存在不确定性的世界中。"[3]因此,当不确定性被假定不存在时——(在 Knight 教授看来,理论经济学家们有时是被追作出这一假设的)——这种货币制度和企业制度也就不存在。

7 方法论意义

和旧制度主义者一样，新制度主义者也是从批判流行经济理论“过于抽象”(Williamon，1975)入手。但是，降低抽象程度意味着要完全或在很大程度上放弃建立于确定性和无限理性基础之上的古典和新古典经济理论的基本假设。放弃这一基本假设的方法论意义无论是从整体说还是从局部说都是巨大的。

那么，为什么在一个半多的世纪中，在如此多的古典和新古典理论中，有如此多的理论经济学家们坚持这一极端的简单化呢？而且，在过去的 20 年中，当微观经济分析应用于政治决策或者说是社会选择理论时，这一极端的简单化或过度简单化还被作为一个几乎是不可缺少的基本假设被广泛使用，而且，似乎还舍弃了许多产生于不确定性、无知和欺诈的严重的现实世界中的政治问题，甚至做得比古典或新古典经济选择理论更为过分[④]。

当然，近些年来，经济学家们已进行了许多涉及各种特定形式不确定性和无知的抽象经济分析。但所有这些研究都仅限于从一个常常是无穷大的可能性集合中选取特例进行分析。这些特例的选择有时或经常地是出于数理分析上的便利，而不是由于它们在经验、历史或制度上的真实性。不管怎样说，选择特例进行分析不可能充实具有普遍适用性的理论，如古典和新古典经济学家们所自封的那样，尽管这些理论所依赖的基本假设极端简单化。新古典配置分析被认为具有广泛的适用性：无论是对鲁宾逊·克鲁索(Robinson Crusoe)、家庭和企业、股份公司还是社会主义计划者。虽然其基本假设极端简单化，但这一理论认为，当人拥有充分信息、正确预期和无限理性时，只有一类决策是可能的。但是，在不充分信息、错误预期和有限理性的情况下，可能有无穷的可能性。而且，在不同人之间，如工人和管理阶层、银行家和实业家之间，可能

以很不相似的方式分布着不同和不一致的预期。因此，Meckling指出："抛弃"充分信息假设是一回事，但对于任何一个特定问题来说，又是完全不同的一回事了。

因此，如果新制度经济学要减化抽象程度——这种抽象限制了许多现代微观经济理论的发展，那么，它必须从古典和新古典理论的演绎方法转向经验、历史和制度方法。与此相对应，抽象程度的减轻可能导致最终结论和理论应用范围的缩减。在前面，我们已经指出，减轻抽象程度有两个相互联系的方面：对不确定性、无知和错误预期的抽象和对法律与制度框架的抽象。从规范意义上说，以抽象的最大值和优化概念进行的对自由市场和政府管制的纯经济分析需要用遵循 Adam Smith 以及 Walter Eucken 传统，用历史或制度研究来加强或取代。Herbert Simon 有力地说明了这种广泛的方法论变化：

"经济学……是对人类制度的描述和解释，经济理论不可能像桥梁设计理论那样长期保持不变。决策过程和人类制度的其他方面一样存在于人的头脑中。随着人们拥有的知识的变化，随着其计算方法的变化，决策过程也要发生变化。因此，从一个很小的前提集通过演绎推导来预测和描述人类经济行为的企图注定要失败、并且已经失败……"

当经济学越来越多地介入对不确定性的研究、越来越多地关注企业决策所面对的复杂的现实时，分析方法的转变是不可避免的。经济学领域将越来越宽广，它将从心理学角度现实地描绘人的理性受到的限制和这些限制对人的经济行为的影响，从而取代受环境约束的无所不能的决策者这一过度简单化的假设[⑤]。

注　释

①Veblen 对新古典理论的批判，可见他的 The Limitations of Marginal Utili-

ty 一书。

②关于“单一出路”情况，可见 Latsis(1976)。“单一出路”情况被定义为“人所处的情况，及他对它的评价，使他能挑选出一种最好的行动方案”。

③Coase 教授最近指出，法律制度知识在经济学的某些领域中是“根本性的”，他并且在 Senior 传统上对经济学作了高度批判：

“在经济学系中你无法做你喜欢做的事。他们对此不感兴趣……

我觉得，阅读法律书和其中的案例要比阅读经济学书籍常常使你更了解经济体制的运行方式，因为阅读法律书你会看到经济学难以解释的企业的实际做法。许多经济学书籍中的例子是经济学家们杜撰出来的，根本就不是实际做法。”

Coase 教授接着解释了他思想中早期的法律制度影响是如何在 L. S. E 中通过 Arnold Plant 获得的，而 Plant 又是继承了 Edwin Cannan 的思想。在那时，伦敦的主流经济学遵循着 Senior 传统(Cannan 是一个历史的——相对主义的——制度主义者，见 Kadish，1982；Coase，1983。

④对社会和政治选择分析中一些最新发展的方法论批判，见 Frey，1982。

⑤下面这段话也提出了同样的观点：“一个更广泛的方法论结论就会出现……当一个人对静态的、单一货币分析不满时——这种分析忽视了不确定性因素——它本身就会产生经济行为或其他方面的行为问题，从一些关于经济行为的“基本假设”或“原理”进行演绎的方法或多或少是无用的，因为根据我们现有的知识，是无法作出有关“根本假设”的。只有在作出了关于预期的假设时，这种从“根本假设”推导“结论”的演绎方法似乎才有用武之地。”(Hutchison，1937，1978)。

参 考 文 献

COASE，R. H. (1952)，"The Nature of the Firm"，PP. 331－351 reprinted in：K. E. Boulding and G. J. Stigler (eds.)，Readings in Price Theory，London.

—— (1983)，"Contribution to 'The Fire of Truth'"，Journal of Law and Economics，Vol. 26，163－234.

EUCKEN，W. (1952)，Grundsätze der Wirtschaftspolitik，Tübingen.

FREY, B. S. (1982), "Schumpeter, Political Economist", PP. 126—142, in: H. Frisch(ed.), Schumpeterian Economics, East Sussex-New York.

HUTCHISON, T. W. (1937), "Expectations and Rational Conduct", Zeitschrift für Nationalökonomie, 7, 636—653.

—— (1978), On Revolutions and Progress in Economic Knowledge, Cambridge.

JONES, R. (1859), Literary Remains, W. Whewell(ed.), London.

KADISH, A. (1982), The Oxford Economists in the Late Nineteenth Century, Oxford.

KNIGHT, F. H. (1921), Risk, Uncertainty and Profit, Boston-New York.

LATSIS, S. J. (1976), "A Research Programme in Economics", PP. lff, in: S. J. Latsis(ed.), Method and Appraisal in Economics, Cambridge et al.

LESLIE, T. E. C. (1879), "The Known and the Unknown in the Economic World", PP. 221., in: Essays in Political and Moral Philosophy, London.

MARSHALL, A. (1961), Principles of Economics, 2 vols., C. W. Guillebaud (ed.) London.

MECKLING, W. H. (1978), "Comment", PP. 101ff, in: J. M. Buchanan and R. E. Wagner (eds.), Fiscal Responsibility in Constitutional Democracy, Leiden, Boston.

MENGER, C. (1963), Problems of Economics and Sociology, translated by F. J. Nock, Urbana.

MILL, J. S. (1844), Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy, London,

—— (1909), Principles of Political Economy, W. J. Ashley(ed.), London.

MITCHELL, W. C. (1949), Lecture Notes on Types of Economic Theory, 2 vols, New York.

SCHUMPETER, J. A. (1926), "Gustav Schmoller und die Probleme von heute", Schmollers Jahrbuch, I. Halbband, 337ff.

SIMON, H. (1976), "From Substantive to Procedural Rationality", PP.

129ff, in:S. J. Latsis(ed), Method and Appraisal in Economics
VEBLEN, T. (1919). The Place of Science in Civilization, New York.
WEBER, M. (1976), Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen.
WILLIAMSON, O. E. (1975), Markets and Hierarchies. New York.

产权理论的发展

Louis De Alessi

Adam Smith(1776)是第一个系统地应用“人以可预测的方式对获利机会做出反应”这一经济学基本原理的人。Smith 的论述带有文学风格，具有丰富的制度内容。但是，他的分析蕴含着相互矛盾的理论(如需求/供给价值论和劳动价值论)的种子，并且，按照现代标准，是零散的和不准确的，但这些皆不足以贬低他的贡献。

利用数学和逻辑工具，包括 Occam 剃刀原理，Smith 以后的经济学家们通过研究高度简化条件下理想变量的行为逐步形成了一套正式、严密的经济理论体系。在这一过程中，理论被剥夺了所有的制度内容。到 50 年代，所有的资源使用权都被认为是以零交易成本被充分配置、私人拥有和交换的(如 Bator，1957；Debreu，1959)。Marshall(1920)的分析工具虽然非常精致，但是，在解释实际现象上，它的用途却非常有限，而解释实际现象正是它的目的。

问题并不在于新古典理论过于抽象。事实上，它的复兴就包含了一个更高层次的抽象：它把消费者最大化效用和企业最大化财富这两个新古典假设简化为一个更一般的假设——所有人，不管他们作为决策者的身份怎样，都在恰当的约束下最大化预期效用。对家庭生产函数(Lancaster，1966)和时间配置(Becker，1965)的研究进一步简化了家庭和企业间的正式区别。但是，仅仅一般化新古典理论是不够的。强调现实的重要性还要求考虑正确的自然状

态(前提条件),包括由交易成本和产权结构施加的约束。

方法论上争论的焦点相当明确(De Alessi,1987 a)。一般认为,经济理论中的公理的正确性只能间接地通过它们所隐含的低层次假说的正确性确定。但是,在低层次假说得到检验之前,它所适用的(前提)条件的正确性必须直接地或者通过其他描述假说中的变量和现实世界中的事件间的关系形式的假说间接地在实证中得到确定。例如,在检验一个与资源是私人拥有还是公共拥有有关的推断时,轻率地假定资源私人所有无疑十分荒谬。必须找出正确的产权关系,并把它纳入到分析中。

遗憾的是,经济学家们很少遵循这一原则。关于理论中假设的现实性的争论(Friedman,1953;Koopmans,1957;Blaug,1980)就说明了经济学家们没有区分定义理论中的公理(如描述个人效用函数一般特征的假说)的假设和定义低层次假说适用的环境集(如私人所有制、固定收入、替代品和互补品的固定价格)的假设(如Nagel,1963)。许多从经验中导出的假设尤其是那些与企业有关的假说似乎是站不住脚的(De Alessi,1983),这一点并不奇怪。例如,财富最大化假说就没有充分解释在隐含的或明确的政府管制下的私人企业的行为,并且根本不适用于非业主式组织,包括非盈利性组织和政府拥有的企业;它甚至没有考虑到大部分合同安排的性质和选择,包括企业为什么存在(Coase,1973,1988)。

新古典理论越来越明显的局限性受到了广泛的批判,并导致各种正式和非正式特殊理论的出现。看到了不同现象(有些观察是非常武断的)的经济学家们提出了各种模型,在这些模型中,经理们在没有明确的利润约束下,最大化诸如销售、销售增长率、企业规模或企业增长率等相互矛盾的变量(De Alessi,1983);另一些经济学家则完全抛弃了最大化行为假设(Simon,1962)。

但是,这些企业模型并没有形成一个严密的理论体系。它们的缺陷之一是没有明确各个模型的适用条件。事实上,这些模型试图

解释经济学家们所观察到的各种不同现象，这表明存在一个基本的但尚未明确的一般理论，这些模型只是这一一般理论的特例而已。

一个合乎逻辑的解决办法是把效用最大化假设扩展至所有选择并明确考虑由产权制度和交易成本施加的约束。交易成本可广义地定义为获取关于不同选择方案的信息的成本和谈判、监督和实施合同的成本。Becker(1957)扩展了效用函数，把非货币变量包含在内，Williamson (1963)增加了权力津贴(Discretionary Emoluments)来解释经理的选择，Alchian(1959,1961,1965)和Demsetz(1964)探讨了存在于不同制度中的产权有关的约束，Stigler(1961)研究了信息成本问题，Coase(1960)分析了交易成本问题。

在此之后，关于产权和交易成本的研究结合在一起。建立、监督和实施各种产权制度的成本帮助经济学家们明确了具体合同和制度安排的演变和采用，产权制度影响交易成本结构。

产权是人们拥有的对资源的用途、收入和可让渡性的权利。与某一资源相联系的权利束一般被分配给了许多人，一些权利可能公共持有，所有人都可享用(即是非排他和不可转让的)；一些权利可能只是用益权(Usufruct，即排他的和不可转让的)；还有一些权利可能是私人拥有的(即既排他同时又可自由转让)。例如，某人可能拥有一块土地上的某些用途的排他性(私人)使用权(如可以种植小麦和谷物但不能种植大麻)，享有对这块土地产生的收入的索取权以及以双方达成的价格把这些权利自由转让给他人的权利；另一个人可能拥有穿过这块土地的(用益)权利；而且，社会中每个人可能都享有向这块土地排放烟雾和噪音的权利。甚至在看起来相当简单的公共产权制度内，产权的范围也是十分巨大的(E. Ostrom,1988)。与一项资源相联系的权利束决定了所有者承受的结果，影响他们的选择和资源的用途。

在一个私人产权和零交易成本世界中，所有权利都被充分界

定、配置和实施。没有外部性，所有未来价值都被完全资本化至当期转移价格中，因此，决策者们会承担最终的损失和收益，他也有动机在作出选择时考虑这些损失和收益。但是，正交易成本的存在意味着某些产权无法被充分界定、配置和实施，而且，产权制度本身可能成为个人效用函数中的变量。产权制度和交易成本的变化意味着个人承担的由其动机引致的结果要发生变化，他们的行为也相应地受到影响(Alchian，1967)。

出于某些目的，区分存在于具体的合同安排中的产权和存在于决定可允许合同范围的制度中的产权是有用的。前者一般产生于个人决策，因此反映了一致同意原则；后者一般产生于各种层次的集体决策(V. Ostrom，1987)，并且有不同的福利影响。

获利机会产生于现有制度所允许的新合同安排的发展和采用中，以及改变产权的定义、分布和可允许的合同集的新制度的发展和采用中。正如研究公共选择的人所指出的，政治活动为寻租提供了机会(Tullock，1967；Buchanan，Tollison 和 Tullock，1980)。

最初，对产权经济学的大部分研究主要是探讨具体的合同和制度安排的性质。这些研究深深植根于实际观察中。关于不同所有权安排产生的结果的理论和关于产权演变的理论一般非常严密，但是，除了少数研究(如 Williamson，1963；Furubotn，1974)外，这些理论一般是非数学化的、通过历史证据或一些非正式证据阐述的(如 Alchian，1959，1961，1965，1967；Demsetz，1964，1967)。早期研究探讨了利润约束对工作任期的影响(Alchian，1959)和种族歧视(Alchian 和 Kessel，1962)，在共同所有制和私人所有制下谷物种植方式的不同选择(Bottomley，1963)，公共所有制下的定价和就业(Alchian，1965，1967)，共同产权的私有化(Demsetz，1967)，以及政府内使用的利率(De Alessi，1969)。这些研究可以直接应用于对比较经济体制的传统领域的分析中(Furubotn 和 Pejovich，1974)。

随着产权重要的观点被接受，经济学家们越来越多地用数理模型推导各种所有权安排的经济意义，用复杂的计量模型对许多现象上的所有权安排的意义进行检验。经济学家们评价了关于各种产权安排在经济上的重要性的假说：土地、牡蛎、养殖场和资本上的共同所有权；土地和劳动上的用益权；各种工作权，银行业和保险业中的互助组织；政府对出租车、公共交通、银行业、证券业、航空业和电力的管制；政府对电力设施、给水、航空、银行业、消防、垃圾处理和医疗保健的所有权(De Alessi，1980)。这些研究结果皆清楚地表明了这一研究方法的有用性，并鼓励了经济学家们作更深入的研究(Eggertsson，1989)。

与此同时，经济学家们更详尽地发展了经济理论的结构和作用，用它来分析具体的实际问题。在Coase(1937)早期研究基础上，Alchian和Demsetz(1972)以及Williamson(1975)试图解释企业为什么存在？为什么有各种不同的形式？他们认为，企业作为合同安排关系，它的出现是为了解决在生产函数不可分割的情况下联合(团队)活动中的偷懒—监督问题；企业通过降低监督成本和指导相互合作的投入品的组织与配置来减少偷懒(合同订立后的机会主义行为)。私人所有的企业通过把监督投入品的权力和对企业净收益的剩余索取权安排给企业专用性资产的所有者来解决对偷懒的监督问题(Williamson，1975；Klein，Crawford和Alchian，1978；Barzel，1987)，这一分析也被用于解释诸如企业组织的选择(Alchian和Demsetz，1972；Williamson，1976；Hansman，1988)和融资结构(Jensen，1986)，股利支付(De Alessi和Fishe，1987)和购买保险(De Alessi，1987b)。企业成功除了决定于随机事件外，还决定于成功地选择团队成员和成功地用能提供正确激励结构的合同安排(产权)来约束他们(Alchian，1984)。虽然这一理论体系受到了一些批判(Nelson和Winter，1982；Winter，1988；Putterman，1987)，但是，在目前它还是得到了广泛的认同(Eggertsson，

1989)。

当然，垂直一体化决策也受其他因素影响。这些因素包括责任原则——根据这一原则，一个生产者对同一生产—销售链条中的独立承包商的疏忽大意负有责任(De Alessi 和 Staaf，1987)——和税收(Coase，1937)。

这一理论也可应用于对政治活动的分析。经济学家们研究了政府中的垂直一体化问题(De Alessi，1982)，政府组织中官僚间的竞争(Breton 和 Wintrobe，1986)、委员会安排(Shepsle，1975)、立法组织(Weingast 和 Marshall，1988)和国会投票行为(Kalt 和 Zupan，1984)。

专用性资本的作用也广受关注(Williamson，1975；Alchian 和 Woodward，1987)。Williamson (1979)指出，合同安排的选择决定于专用性资本上的投资、交易次数和不确定性。例如，专用于某一买卖关系的投资的增加会使合同安排从短期合同转向更长期、更详细的合同，最终转向垂直一体化(Oi，1962；Becker，1975；Joskow，1988)。

关于专用性资本作用的这些猜思有证据支持。Joskow (1987)发现，在美国东部有许多相互竞争的煤矿，它们的运输成本低，煤的同质性高。与煤矿少、运输成本高、煤质参差不齐(这种情况下在锅炉上的投资要增加)的西部相比，美国东部煤矿和发电厂间的合同期限要短(包括一些瞬时合同)。Monteverde 和 Teece (1982)对汽车业的研究和 Masten (1984)对航天业的研究表明，专用于某一特定制造商的零部件(投入品)的生产更可能采用垂直一体化的方式而不是发包出去，这为对 Fisher Body 和通用汽车公司的垂直一体化的早期解释提供了支持(Klein，Crawford 和 Alchian，1978)。Anderson 和 Schmittlein (1984)也发现，在涉及企业专用性人力资本投资的活动上，企业更可能采用垂直一体化的方式而不是发包出去。其他经验研究也提供了更进一步的支持

(Joskow,1988)。

与此同时,其他一些经济学家进行了更正式、更严谨的理论研究。Holmstrom (1982) 分析了团队中的道德风险问题;Myerson 和 Satterthwaite (1983)探讨了最优谈判机制;Tirole (1986)考察了在新信息出现时允许再谈判的不完全合同对专用性投资的影响;Grossman 和 Hart (1986)以及 Hart (1988)讨论了剩余控制权的安排问题,把它看作是完全合同——这种合同试图规定在未来每一种可能事件中谁将控制合同的各项维度——的低成本替代;Milgrom (1988)探讨了在更换工作成本极大情况中的雇佣合同。Tirole (1988)的产业组织学课本也采取了同样的研究方法,他作了数理分析,并把合同关系分析上的最新发展包含在课本中,和注重诸如市场结构分类、集中度的测度及它们和利润率的关系的传统教科书相比,Tirole (1988)作出了显著的改进。

产权/交易成本方法对分析法律问题的重要意义从一开始就得到了承认,并产生了一些非常正式的分析(Brown,1973)。并且,研究迅速从反托拉斯、管制和税收等传统领域扩展到当前对法的分析上,包括对合同、民事侵权行为、财产、家庭、程序、民事和刑事惩罚、司法决策和立法的分析(Posner,1972;Burrows 和 Veljanovsky,1981;Cooter 和 Ulen,1988)。

在对反托拉斯的分析中,当前的研究提供了一种全新的研究视角。传统上,所有与新古典条件下完全竞争不相一致的合同安排都被视为是反竞争的。新的理论研究表明,许多被禁止的合同安排的目的是降低交易成本,尤其是那些与机会主义行为有关的成本。由于这些合同允许在其他情况下无法盈利的交换发生,因此,它们鼓励而不是限制竞争(如 Williamson,1975,1983,1985;Haddock,1982)。并且,有证据表明,反托拉斯机构选择的案子和他们提出的诉讼不一定促进竞争(Siegfried,1975;Faith,Leavens 和 Tollison,1982)。在这一新的理解中,一些观点已反映到司法部和联邦贸易

委员会的反托拉斯政策和司法决策中了(如 Brozen,1982;Miller,1985;Liebeler,1985)。

参考文献

ALCHIAN, A. A. (1959), "Private Property and the Relative Cost of Tenure", PP. 350—371, in: P. D. Bradley (ed.), The Public Stake in Union Power, Charlottesville, VA.

——(1961), Some Economics of Property. Rand Corporation, Santa Monica, CA.

——(1965), "Some Economics of Property Rights", Il Politico, 30, 816—829.

——(1967), "How Should Prices Be Set?" Il Politico, 32, 369—382.

——(1984), "Specificity, Specialization, and Coalitions", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenchaft / Journal of Institutional and Theoretical Economics, 140, 34—49.

—— and DEMSETZ, H. (1972), "Production, Information Costs, and Economic Organization", American Economic Review, 62,777—795.

—— and KESSEL, R. A. (1962), "Competitoin, Monopoly, and the Pursuit of Money", PP. 157—175, in: Aspects of Labor Economics, Princeton, NJ.

—— and WOODWARD, S. (1987), "Reflections on the Theory of the Firm, Zeitschrift fur die gesamte Staatswissenschaft / Journal of Institutional and Theoretical Economics, 143, 110—136.

ANDERSON, E. and SCHMITTLEIN, D. (1984), "Integration of the Sales Force: An Empirical Investigation", Rand Journal of Economics, 15, 385—395.

BARZEL, Y. (1987), "The Entrepreneur's Reward for Self-policing", Economic Inquiry, 23, 103—116.

BATOR, F. M. (1957), "The Simple Analytics of Welfare Maximization",

American Economic Review, 47, 22—59.

BECKER, G. S. (1957), The Economics of Discrimination, Chicago.

——(1965), "A Theory of the Allocation of Time", Economic Journal, 75, 493—517.

——(1975), Human Capital, 2d ed., Chicago.

BLAUG, M. (1980), The Methodology of Economics, London.

BOTTOMLEY, A. (1963), "The Effect of Common Ownership of Land upon Resource Allocation in Tripolitania", Land Economics, 39, 91—95.

BRETON, A. and WINTROBE, R. (1986), "The Bureaucracy of Murder Revisited", Journal of Political Economy, 94, 905—926.

BROZEN, Y. (1982), Concentration, Mergers, and Public Policy, New York.

BROWN, J. P. (1973), "Toward an Economic Theory of Liability", Journal of Legal Studies, 2, 323—349.

BUCHANAN, J. M., TOLLISON, R. D., and TULLOCK, G. (eds.)(1980), Toward a Theory of the Rent-Seeking-Society, College Station, TX.

BURROWS, P. and VELJANOVSKY, C. (eds.) (1981), The Economic Approach to Law, London.

COASE, R. H. (1937), "The Nature of the Firm", Economica (N. S.), 4, 386—405.

——(1960), "The Problem of Social Cost", Journal of Law & Economics, 3, 1—44.

——(1988), "The Nature of the Firm: Origin, Meaning, Influence", Journal of Law, Economics, and Organization, 4, 3—47.

COOTER, R. and ULEN, T. (1988), Law and Economics, Glenview, IL.

DE ALESSI, L. (1969), "Implications of Property Rights for Government Investment Choices". American Economic Review, 59, 13—24.

——(1980), "The Economics of Property Rights: A Review of the Evidence", Research in Law and Economics, 2, 1—47.

——(1982), "On the Nature and Consequences of Private and Public Enterprises", Minnesota Law Review, 67, 191—209.

—— (1983), "Property Rights, Transaction Costs, and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory", American Economic Review, 73, 64—81.

—— (1987a), "Nature and Methodological Foundations of Some Recent Extensions of Economic Theory", PP. 51—76, in: G. Radnitzky and P. Bernholz (eds.), Economic Imperialism: The Economic Method Applied Outside the Field of Economics, New York.

—— (1987b), "Why Corporations Insure", Economic Inquiry, 25, 429—438.

—— and FISHE, R. P. H. (1987), "Why Do Corporations Distribute Assets? An Analysis of Dividends and Captial Structure", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft / Journal of Institutional and Theoretical Economics, 143, 34—51.

—— and STAAF, R. J. (1987), "Liability, Control, and the Organization of Economic Activity", International Review of Law and Economics, 7, 5—20.

DEBREU, G. (1959), Theory of Value, New York.

DEMSETZ, H. (1964), "The Exchange and Enforcement of Property Rights", Journal of Law & Economics, 7, 11—26.

—— (1967), "Toward a Theory of Property Rights", American Economic Review, 57, 347—359.

EGGERTSSON, T. (1989), Economic Behavior and Institutions, Cambridge.

FAITH, R. L., LEAVENS, D. R., and TOLLISON, R. D. (1982), "Antitrust Pork Barrel", Journal of Law & Economics, 25, 329—342.

FRIEDMAN, M. (1953), "The Methodology of Positive Economics", PP. 3—43, in: M. Friedman, Essays in Positive Economics, Chicago.

FURUBOTN, E. G. (1974), "Bank Credit and the Labor-Managed Firm: The Yugoslav Case", PP. 257—276 in: E. G. Furubotn and S. Pejovich (eds.), The Economics of Property Rights, Cambridge, MA.

—— (1976), "The Long-Run Analysis of the Labor-Managed Firm: An Alternative Interpretation", American Economic Review, 66, 104—123.

——and PEJOVICH, S. (1972), "Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature", Journal of Economic Literature, 10, 1137—1162.

—— (eds.)(1974), The Economics of Property Rights Cambridge, MA.

GROSSMAN, S. and HART, O. (1986), The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Lateral and Vertical Integration", Journal of Political Economy, 94, 691—719.

HADDOCK, D. D. (1982), "Basing-Point Pricing: Competitive vs. Collusive Theories", American Economic Review, 72, 289—306.

HANSMAN, H. (1988), "Ownership of the Firm", Journal of Law, Economics, and Organization, 4, 267—304.

HART, O. D. (1988), "Incomplete Contracts and the Theory of the Firm", Journal of Law, Economics, and Organization, 4, 119—139.

HOLMSTROM, B. (1982), "Moral Hazard in Teams", Bell Journal of Economics, 13, 324—340.

JENSEN, M. C. (1986), "Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Take overs", American Economic Review, 76, 323—329.

JOSKOW, P. L. (1987), "Contract Duration and Relationship — Specific Investments: Empirical Evidence from Coal Markets", American Economic Review, 77,168—185.

—— (1988), "Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence," Journal of Law, Economics, and Organization, 4, 95—117.

KALT, J. P. and ZUPAN, M. A. (1984), "Capture and Ideology in the Economic Theory of Politics", American Economic Review, 74, 279—300.

KLEIN, B., CRAWFORD, R. G., and ALCHIAN, A. A. (1978), "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", Journal of Law & Economics, 21, 297—326.

KOOPMANS, T. C. (1957), "The Construction of Economic Knowledge", PP. 127—166 in: T. C. Koopmans, Three Essays on the State of Eco-

nomic Science, New York.

LANCASTER, K. (1966), "A New Approach to Consumer Theory", Journal of Political Economy, 74, 132—157.

LIEBELER, W. J. (1985), "Comments", Journal of Law & Economics, 28, 335—343.

MARSHALL, A. (1920), Principles of Economics, 8th ed., reprinted 1948, New York.

MASTEN, S. (1984), "The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry", Journal of Law & Economics, 27, 403—418.

MILGROM, P. R. (1988), "Employment Contracts, Influence Activities, and Efficient Organization Design", Journal of Political Economy, 96, 42—60.

MILLER, J. C. Ⅲ (1985), "Comments on Baumol and Ordover", Journal of Law & Economics, 28, 267—270.

MONTEVERDE, K. and TEECE, D. (1982), "Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry", Bell Journal of Economics, 13, 206—213.

MYERSON, R. and SATTERTHWAITE, M. (1983), "Efficient Mechanisms for Bilateral Trading", Journal of Economic Theory, 29, 265—281.

NAGEL, E. (1963), "Assumptions in Economic Theory", American Economic Review, 53, 211—219.

NELSON, R. and WINTER, S. (1982), An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge, MA.

OSTROM, E. (1988), "Institutional Arrangements and the Commons Problem", PP. 101—139 in: V. Ostrom, D. Feeny, and H. Picht (eds.), Rethinking Institutional Analysis and Development: Issues, Alternatives, and Choices, San Franciso, CA.

OSTROM, V. (1987), The Political Theory of a Compound Republic (2d ed.), Lincoln, Nebraska.

POSNER, R. A. (1972), Economic Analysis of Law, Boston, MA.

PUTTERMAN, L. (1987), "Corporate Governance, Risk-Bearing and Eco-

nomic Power: A Comment on Recent Work by Oliver Williamson", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft / Journal of Institutional and Theoretical Economics, 143, 422—434.

SHEPSLE, K. A. (1975), "Congressional Committee Assignments: An Optimization Model with Institutional Constraints", Public Choice, 22, 55—78.

SIEGFRIED, J. J. (1975), "The Determinants of Antitrust Activity", Journal of Law & Economics, 18, 559—574.

SIMON, H. A. (1962), "New Developments in the Theory of the Firm", American Economic Review, 52, 1—15.

SMITH, A. (1776), The Wealth of Nations, reprinted 1937, New York.

STIGLER, G. J. (1961), "The Economics of Information", Journal of Political Economy, 69, 213—225.

TIROLE, J. (1986), "Procurement and Renegotiation", Journal of Political Economy, 94, 235—259.

—— (1988), The Theory of Industrial Organization, Boston, MA.

TULLOCK, G. (1965), The Politics of Bureaucracy, Washington, DC.

TULLOCK, G. (1967), "The Welfare Costs of Monopolies, Tariffs, and Theft", Western Economic Journal, 5, 224—232.

WEINGAST, B. R. and MARSHALL, W. J. (1988), "The Industrial Organization of Congress; or, Why Legislatures, Like Firms, are not Organized as Markets", Journal of Political Economy, 96, 132—163.

WILLIAMSON, O. E. (1963), "Managerial Discretion and Business Behavior", American Economic Review, 53, 1032—1057.

—— (1967), "Hierarchical Control and Optimum Firm Size", Journal of Political Economy, 75, 123—138.

—— (1975), Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, New York.

—— (1976), "Franchise Bidding for Natural Monopolies — In General and with Respect to CATV", Bell Journal of Economics, 7, 73—104.

—— (1979), "Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual

Relations", Journal of Law & Economics, 22, 233—261.

—— (1983), "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange", American Economic Review, 73, 519—540.

—— (1985), The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, New York.

WINTER, S. G. (1988), "On Coase, Competence, and the Corporation", Journal of Law, Economics, and Organization, 4, 163—180.

治理的经济学分析:框架和意义*

Oliver Williamson

组织经济学研究的一个主要问题是:为什么存在如此多样的组织形态?这一问题相对来说被经济学家们给忽视了,在很大程度上,是因为新古典价格理论并不适合对它进行分析[1]。正统理论认为,经济活动在企业和市场间的配置是个已知数;企业是生产函数;市场是信号揭示机制;合同通过一个拍卖人达成;由于事先假定了法庭裁决的有效性,冲突被置之度外。组织形态所满足的经济目的并不是这一框架的产物——事实上,它超出了这一框架的研究范围。

交易成本经济学则以完全不同的方法研究经济组织。企业、市场和两者混合型态被看作是不同的组织形式,经济活动在其中的配置是个决策变量。企业被描述为治理结构,企业的内部组织具有实际经济意义。合同订立过程包括简单地由拍卖人提供的非面对面交易到交易各方的身份起着关键作用的复杂的双边交易。司法中心主义传统——法庭裁决具有效力——被对私人秩序的研究取代。组织形态成为研究的中心对象而不是被抛于脑后。

交易成本经济学融合了法、经济学和组织理论以深化对组织的理解和形成可反驳的结论。对企业、市场和混合形式的研究被作为一个统一体,交易成本最小化是其核心。不同交易在特征上存在差异这一事实说明了组织形态的多样性,由于这种差异,交易的治

理也要不同。通过以一种一一对应的方式把交易和治理结构相应地匹配在一起实现了交易成本的最小化。这一研究经济组织的方式与 Coase(1972)提出的"研究问题的直接方式"非常类似：

这会使我们把注意力集中在企业所进行的活动上，会使我们发现企业内交易的特征……除了研究企业内发生的活动外，也应进行对企业间合同安排(长期合同、租赁、包括特许经营在内的各种许可证安排等)的研究，因为市场安排是对企业内部组织的替代。

本文第一节概述了交易成本经济学的基本理论，第二节论述了过程特征，第三节概括了它的一些可反驳的结论。

1　基本理论

Buchanan(1977)指出："经济学越来越接近于成为一门'合同科学'而不是一门'选择科学'……(因此)最大化者应被仲裁者——在相互冲突的索取权间实现妥协的外部人——代替。"交易成本经济学采纳了合同科学的思想，但它用一个制度设计专家取代了仲裁者。交易成本经济学的目的并不是在前进过程中不断解决冲突，而是在事前认识到了潜在的冲突并设计了治理结构来阻止或弱化冲突。对交易的分析要求认识到作为合同参与者的人的主要的行为特征，并进一步要求认识到交易的不同的基本特征。根据这些特征，为交易安排能最小化交易成本的治理结构。交易成本经济学并不是研究事前或事后的合同订立过程，而是在交易的"全过程中"研究合同订立过程。

1.1　行为假设

经济学家们在陈述行为假设上一般非常轻率。这反映了一种相当普遍的认识，即假设的现实性并不重要，理论的成就体现在它

的结论上(Friedman,1953)。虽然支持这一观点的证据有许多，但Bridgeman (1955)告诫社会科学家："在对人的行为的理解上，主要的问题是要理解他们如何思考——他们的大脑是如何工作的。"对于研究各种合同订立方式来说，这一点尤为重要。正如我在下文将谈到的，流行的经济人假设——简单的追求自利的、具有无限能力的最大化者——实际上使合同研究变得无足轻重。

交易成本经济学试图分析 Knight(1965)所谈到的"我们所知道的人性"。对于过程的经济学分析来说，至少三个人性特征非常重要：认知能力、动机和对自身和社会的尊重(Self-and Social Regard)。我们分别在理性、动机和尊严三个题目下分析这三个特征。交易成本经济学主要依赖前两个特征，第三个特征还没有被系统地引人到交易成本经济学中。

(1)理性

我们可以区分出三个层次的理性。

第一种或者说最强形式的理性是最大化。这是新古典经济学的内容。企业被简单化为生产函数，消费者被看作效用函数，制度外生给定，优化行为无处不在。Arrow-Debreu 式的完全合同是一种最眩目的——事实上，也是最莫名其妙的——最大化形式[2]。如果完全的跨时期交易可行的话，那么，就没有研究不同的合同订立方式的必要了。

有限理性是交易成本经济学所依赖的认知假设。这是一种中强形式的理性。人被认为"在主观上追求理性，但只能在有限程度上做到这一点"(Simon,1961)。令人遗憾的是，Simon 的这一见解同时遭到了经济学家和非经济学家们的攻击，但他们攻击的出发点不同。经济学家们反对这一概念是因为他们错误地将其理解为非理性或无理性。经济学家们把自己看作是"理性概念的守护神"(Arrow,1974)，因而，他们对理性概念持有戒心也就不难理解。其他社会科学家反对 Simon 的定义是因为人在主观上追求理性的

概念对经济学家们珍爱的分析方式作了太大的让步。结果，有限理性概念招致了来自两个方面的攻击。

交易成本经济学接受了有限理性的概念，并且，它认为这一定义的两个部分都应得到重视。有限理性概念中的主观理性部分导出了最小化（交易成本）动机，而对认知能力有限的认识则鼓励了对制度的研究。所以说，主观理性支持交易各方会努力抓住每一个机会以实现效率的假设，而对有限理性的重视加深了对各种非标准形式的组织的理解。由于认知能力有限，交易各方如何组织以最好地利用其有限的能力呢？

在有限理性下，完全合同并不是一种现实的组织形式（Radner，1969）。如果脑力是一项稀缺资源（Simon，1978），那么，很自然地，人们会节约脑力。对不同合同订立方式有效性的评价主要是由于这个原因才进入到经济学的研究领域内。而且，有限理性认识到，相对于人的认知能力来说，人们试图解决的问题相当复杂。启发式的解决问题的方式，如对 Rubic 立方体（Heiner，1983）是很普遍的。

弱形式的理性是过程或感官理性。这是现代进化经济理论（Alchian，1950；Nelson 和 Winter，1982）和奥地利经济学派（Menger，1963；Hayek，1967；Kirzner，1973）所谈的理性。Nelson 和 Winter 分析了企业间和企业内的进化过程，奥地利学派则研究了更一般过程形式——货币、市场、产权、法及类似的制度。就像 Schneider（1963）所说，这类广泛的社会制度“并不是有计划的。在远古时代，并没有哪个人的脑中有一张总的制度蓝图……（事实上），在一些情况中，对于实现某些目的来说，无知要比计划更有效”。

虽然交易成本最小化对奥地利经济学所研究的制度的生命力是一个重要的因素，但是，感官理性的研究和交易成本经济学并不相同。不过，它们是互为补充的，各自从对方的研究中受益（Lan-

glois,1982)。

(2)动机

我们也可以区分出三个层次的自利行为。

最强的形式是机会主义。所谓机会主义，我指的是欺骗性地追求自利，这包括——但并不仅仅限于——比较明显的形式，如说谎、偷盗和欺骗。机会主义更多地涉及更复杂的欺诈形式，包括主动的和被动的形式，包括事前的和事后的形式。

事前和事后机会主义在保险文献中被分别被冠以逆选择和道德风险。逆选择指保险公司没有能力区别风险、高风险投保者不愿诚实地揭示他们真实的风险状况这种情况。投保人没有以一种负责的方式行动，没有采取恰当的缓解风险的行动会引致事后的执行问题。这两种类型的保险问题都属于机会主义。

更一般地，机会主义指不完全的或扭曲的信息揭示，尤其是有目的的误导、掩盖、迷惑或混淆，再加上不确定性，机会主义使经济组织问题更加复杂化了。结果，当事人和第三方（仲裁者和法庭等）面临着更加困难的真相揭示问题，而且，各方的机会主义程度不一定完全相同。事实上，如果合同各方机会主义倾向不同，经济组织问题就更为复杂——因为，现在通过花费资源于区别各人的机会主义类型可以获得收益。

Georgescu-Roegen(1971)谈到的偏离规则的行为与这一人性观点相一致。他说：

……经济组织中或组织与个人间发生的活动……(揭示了)并不由根据规则利用给定手段达到目的的行动组成的现象。毫无疑问，它们表明，在所有的社会中，个人在不断地追求一个被标准分析框架所忽视了的目的：增加他能够占为己有的一切……正是对这一目的的追求使他成为经济过程的一个真正主体。

显然，如果没有机会主义，所有的行为都可以通过规则治理，而且，这并不需要完全的事前计划。意外事件可以用一般规则解

决，通过这一规则，所有各方同意受最大化共同利润的行为约束。正统理论没有能作出恰当解释的许多治理结构都有防止机会主义的目的。

在1.2节中，我将指出，机会主义是经济交易中不确定性的一个来源——如果人们在实现个人利益的行为上是完全坦率和诚实的，或者可以假定他们是完全服从、自我否定和驯服的，这种不确定性就会消失。坦率的或简单地追求自利是新古典经济学所依赖的行为假设。它是中强形式的追求自利。顺从是弱形式的追求自利（事实上，这是一种毫无意义的形式），它等于不追求自利。

虽然新古典经济人在市场上与追求自利的其他人进行交易，但这仅仅是假定交易在反映初始状况的条款上达成。

这些初始状况将应对方要求彻底和诚实地揭示，对自然状态的公布将是准确的，交易的实施通过规则进行治理。因而，鉴于交易各方实现了其财富、资源、专利和诀窍（Knowhow）上的法律赋予他们的所有优势，因此，从开始时，这些都是显而易见的，没有事后的意外。经济组织问题因此依赖技术特征（如规模经济），交易者间不存在偏离规则的行为[3]。

Georgescu-Roegen（1971）把顺从（Obedience）这种行为假设与社会工程学联系在一起。他引用了 Adolph Lowe 的话："你可以想像出一种铁板一块的集体主义情形，中央计划由与既定宏观目标完全一致的职能部门执行。在这样一种制度中，在经济上重要的过程几乎完全被简单化为技术操作。"[4]Lower 所指的"完全一致"类似一种极端类型的管家，他们没有自利性。虽然在乌托邦和有关文献中这是一个不断出现的主题，但是幻想这样一种"机械秩序……甚至比标准经济学的基本立场更缺乏保障"(Georgescu-Roegen，1971)。如果这一条件得到满足或被接近，经济组织问题就会大大简化。机器人有以零社会适应成本满足顺从要求的特点，但只能在一有限的反应范围内做到这一点。

(3)尊严

经济人普遍具有的不受限制的认知能力被奇怪地与一种天真的人性观联系在一起[5]。从经济人到组织人的转变改变了这两个方面，但是，是以牺牲对方为代价的。合同研究中的组织人认知能力比经济人弱(组织人受制于有限理性)，但在动机上却比后者复杂(组织人有机会主义动机)。由这一行为假设引致的经济组织问题可以精辟地陈述如下：组织交易以节约有限理性，同时保护交易防止机会主义危险。

这样一种陈述有指导性，但这样一种经济组织问题的概念可能在两个方面过于狭窄。首先，交易成本经济学在发展过程中可能表现不错，但它无法更加深入；经济组织的重要方面无意中被忽视了。其次，交易成本经济学甚至就自身来说仍可以被深化。

我认为，对这两个方面都有影响的一个行为特征，是迄今为止一直被忽视了的人们对尊严的重视。这对过程的经济学分析来说尤为重要，因为方法和目的都对尊严有影响。

不考虑尊严而讨论最小化交易成本会导致把人严格地看作为工具的观点。在研究资本市场和许多中间品市场的治理过程中，这样一种研究方法也许可以。但是，当我们研究对劳动力的组织(劳动力市场)时，人们对自身和社会的尊重(Self-and Social-Regard)的需要就变得重要起来。

在劳动关系中出现的过程的经济学分析问题包括工人参与决策和对应有过程(Due Process)的需求。在现阶段的交易成本经济学中，这两个问题是被特殊对待而不是以一种统一的方式进行分析的[6]。一个更系统的研究显然是需要的。

通过确定那些对认知能力的需求最大和机会主义最严重的交易，交易成本经济学在合同关系的研究上取得了进步。这类交易最需要专门的治理结构。对尊严的研究应采取类似的方法，即尊严并不对所有交易都同等重要，而是对某些交易特别重要。因此，交易

成本经济学要找出那些尊严在其中最为重要的交易，并分析其相应的治理结构意义。

如果尊严完全是一个私人价值，这样做是正确的。在这类情况中，交易各方会建立与交易相适应的治理结构。但是，我认为尊严还有重要的社会意义。因而，相对于其社会重要性来说，根据其个人功利主义计算来设计治理结构的交易各方将低估尊严的价值(假设边际社会价值为正值)。如果交易各方的政治和社会潜能被贬低，社会将遭受损失。如果在交易中对尊严的个人功利主义评价不仅损害了直接交易者的政治和社会潜能，而且对其他人也有不利的溢出效应，这种影响就更严重了。只有认识到尊严中也有社会利益，被忽视了的系统效应被认识到，经济激励被恰当纠正，这样的结果才可以避免。

这个问题很复杂。在这里，我提出一种研究方法：设尊严对所有交易都同等重要，然后探讨根据功利主义计算设计的治理结构是否给尊严带来可消除的威胁。例如，某些被拒绝了的有社会价值的参与形式是否可以通过治理结构特征的简单改变并以少量成本恢复？这样做既保持了前面提到的交替关系的敏感性，同时也避免了对社会价值的完全忽视[7]。

1.2　基本维度

交易相异的主要维度是资产专用性、不确定性和交易次数。资产专用性最重要，也最能把交易成本经济学与其他经济组织理论区分开来。但不确定性和交易次数也起着重要作用。

(1)资产专用性

在其他著作中，我已详细地讨论过资产专用性和它的意义(Williamson，1971，1975，1979，1981，1983)。这里只要注意到以下几点就够了：第一，资产专用性指的是为支持某项特殊交易而进行的耐久性投资。如果初始交易夭折，该投资在另一最好用途上或由

其他人使用时的机会成本要低得多。第二,在这些情况中交易,双方的具体身份显然很重要,也就是说,关系的持久性是有价值的。第三,为支持这类交易,各种合同和组织保护措施会出现。对于更常见的新古典或非专用性交易来说,这类保护是多余的(是可避免成本的来源)。因此,新古典交易发生在市场上,"匿名的买方和卖方在市场上相遇……片刻间就在均衡价格上交换了标准化商品"(Ben-Porath,1979),而由交易专用性投资支持的交换既不是匿名进行的也不是在片刻间就能完成的。

我们普遍在固定成本和变动成本间作区分,但这只是会计上的一种分类。对合同研究来说,更重要的是资产是否可重新配置(Klein 和 Leffler,1981)。在会计师们所谓的固定资产中,有许多资产事实上可以重新配置,中心区的通用型房产和设备就属此例。而会计师们视为变动的成本常常有一个很大的不可恢复部分,企业专用性人力资本就是这样一个例子。图 1 可以帮助我们理解这种区别。

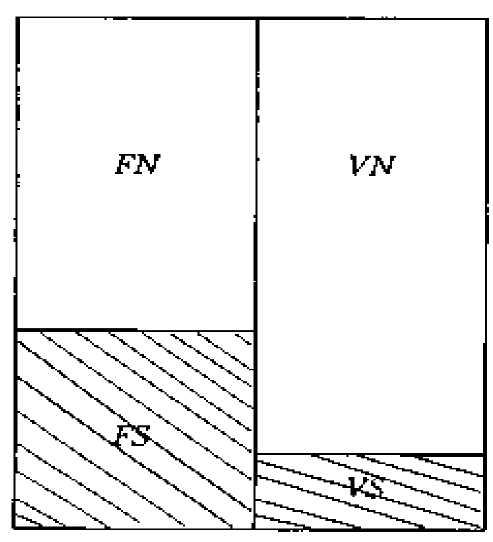


图1 (固定和变动)成本和(专用性和非用性)资产的关系

成本被分为固定(F)和变动(V)两类。它们还可进一步根据专用性程度分类,这里只把它们分为两类:高专用性(S)和无专用性(N)。图 1 下半部的阴影区域便是合同订立时要考虑到的棘手部

分，这一区域是专用资产所在之处。这种专用性导致了所谓的"根本转换"(Fundamental Transformation)，这是一个普遍存在的重要的过程现象，在2.1节中我们将予以探讨。第3节讨论了各种形式的资产专用性对经济活动的组织的主要影响。

(2)不确定性

交易成本经济学涉及的许多有趣问题都可简化为对适应性的(Adaptive)连续决策的评价。这里的基本观点是，根据受影响的交易集的不同，不同的治理结构在对扰动作出有效反应的能力上各不相同。当然，如果不是有限理性，这些问题也就不复存在，因为，如果不是有限理性，当事人就可以在事前制定一详细的战略来跨越所有可能的桥梁[8]。同样地，如果没有机会主义，那么，就可以利用上面所说的"一般规则"作出有效的调整。但是，面对要同时解决有限理性和机会主义的需要，必须对不同治理结构的适应性特征进行比较制度评价。

正如Hayek(1945)所指出的，只有和不确定性相联系，有趣的经济组织问题才会出现。均衡经济学被抛弃，因为"社会的经济问题主要是对某一时间和地点上的变化相适应的问题"(Hayek，1945)。但是，扰动并非只有一种类型。我们可以区分出多种扰动来源。我谈到的行为不确定性对理解交易成本经济学问题有特殊的重要性。

虽然在以前的讨论中我曾暗示过不确定性有行为上的起源(Williamson，1975)，但是，总得来说，这一问题并没有得到关注。因此，Koopmans(1957)认为，社会经济组织的核心问题是面对和解决不确定性。他把不确定性分为初级和次级两类。初级不确定性(Primary Uncertainty)具有状态依赖特征，而次级不确定性(Secondary Uncertainty)源于"缺少沟通，即一个决策者没有办法知道其他决策者同时作出的决策和计划"——他认为次级不确定性"至少在数量上和由随机自然状态及消费者偏好上不可预测的

变化引起的初级不确定性同等重要”(Koopmans,1957)。

Koopmans 谈到的次级不确定性似乎具有一种无邪的和非策略的特征。他提到了信息问题的缺乏,但却没有谈到由于策略性地隐瞒、掩盖或扭曲信息引起的不确定性(注意:信息扭曲并非信息缺乏,它是有意识地提供虚假的和误导性的信号)。并且,Koopmans 谈到的计划仅仅是没有了解到的计划。Koopmans 并没有谈到交易各方制定因对方的策略性计划的可能[9]——而这正是事前不确定性和事后意外(ex post Surprises)的来源。

策略型不确定性可归因于机会主义,我将它称为**行为上的不确定性**。它可能和 Von Mises(1949)谈到的情况概率(Case Probability)有些类似,这里,“情况概率是我们解决人类行为问题的特殊特征。这里用频率(Frequency)一词是不恰当的,因为我们的陈述总是关于**唯一性事件**的”[10]。

因此,即使能够在事前刻画一群人采取机会主义行动的一般倾向,甚至考察其可信性,但是,你知道你正与来自机会主义分布某一部分的人进行交易,也无法充分描述由此引致的不确定性。评价这些不确定性只能通过预测由机会主义引起的对方的狡猾反应(和你自己的对策)进行。这些不确定性也只能通过与合同特征相结合才能予以评价。但是,了解了合同的特征也并不能排除意外。人脑潜能之丰富是无法想像的[11]。Johansen(1979)精彩地评述了这些问题,他看到,对具有复杂动机的经济主体间经济行为的研究被这样一个事实复杂化了:“在过程中可能发生的信息、报价和威胁等的多样性——包括行动上的时机选择——很难被确定。想像力和出奇制胜的能力可能是重要的,而‘议事程序’(Agenda)在过程中常常被扩展”。令对手意外的行动常导致对手作出复杂的反应。有限理性的极限很快被达到——因为即使是“中等复杂程度的问题”,你也无法画出完整的决策树(Feldman 和 Kanter,1965)[12]。

当然,如果交易中没有外生扰动,行为上的不确定性不会引起

任何合同问题——因为这种情况下没有进行调整的机会，单方面修改合同的努力可能会被法庭或其他第三方禁止。因此，所有交易总是坚持初始条款。但是，一旦需要进行调整，合同容易执行的局面就会消失。于是，下列问题就会出现：与改变了的环境不相适应的局面应继续维持下去，以免进行调整的努力引起对方复杂的行为反应从而出现发生净损失的可能性存在吗？能够设计出弱化这种行为上的不确定性的治理结构吗？这些问题超出了新古典不确定性概念的范畴，但却与经济组织研究密切相关。

(3)交易次数

Adam Smith 著名的"劳动分工受市场规模限制"的定理被认为有新古典成本意义。如果市场小，专用性生产技术上的投资就无法收回；而在一个大市场上，投资成本可以收回。在小市场上，通用型厂房、设备和生产程序更适用。类似的逻辑可应用于交易成本研究中。在后一研究中，一个基本命题是：在其他条件相同时，专用治理结构比非专用性结构更适应对非标准交易的治理需要[13]。但专用性治理结构的成本很大，这里的问题是：付出这样大的成本是否值得？这一问题一方面与收益相关，另一方面与专用性治理结构的使用程度相关。

对于由大量的交易专用性资产投资支持的交易，专用治理结构的收益最大。原因如上所述。剩下的问题是通过专用治理结构处理的交易的数量是否充分发挥了它的潜力。对于大量的、重复发生的交易来说，专用治理结构的成本更容易收回。正是由于这个原因，交易次数成为一个重要的维度。当交易次数不多而又很需要有针对性的治理结构时，可以把类似的但又相互独立的交易需求汇总在一起，仲裁便是一例。

更一般地说，治理结构的目的并不是节约交易成本，而是节约交易成本和新古典生产成本。因此，需要分析交易成本最小化是否是以规模或范围经济为代价取得的。而考察不同组织模式的生产

成本和治理成本效应需要一个能描述这两者间彼此消长关系的分析框架。在 3.1 节中,我将提出这样一种基本分析框架。

2　过程特征

这里的讨论并不试图穷尽合同的全部过程特征。我确定了那些与交易成本经济学关系密切的过程特征。第一个特征——也是最重要的特征——我称之为"根本转换"。所谓"根本转换",我指的是大量的事前竞价局面在合同执行阶段转化为少数人间的交换关系。第二个过程特征与司法中心主义(Legal Centralism)的局限性有关。由于司法中心主义的局限性,各种形式的"私人秩序"得以产生。在讨论了这两个特征之后,我探讨了整体评价合同过程的必要性,我接着简短地分析了公正性与合同之间的关系。

2.1　根本转换

无论哪一派别的经济学家都承认:初始谈判达成的条款取决于是否能从多个合格供应商处诱生出没有串谋的竞标。如果只有一个很合格的供应商,就会出现垄断性条款;如果有许多个很合格的供应商,就会出现竞争性条款。交易成本经济学完全接受对这一事前的竞争性竞标的描述,但它同时认为,合同研究应同时包含对事后特征的研究。因此,初始竞价只是合同过程的开始。对这一过程的完整评价应同时考虑合同的实施和合同续订阶段的事后竞争。

与早期研究不同[14],交易成本经济学认为,开始时的大量竞价局面并不一定表明在以后仍会继续存在这种大量竞价局面。事后竞争有效与否取决于所交换的商品或服务是否由交易专用性人力资产或实物资产上的耐久性投资支持。如果没有这种专用性投资,最初的赢标者相对于没有中标的人并没有取得任何优势。事实上,

虽然在一较长时期里它可能继续提供商品或服务，但这只是因为相对于竞争对手而言它的标价一直具有竞争力而已。但是，一旦大量交易专用性资产投资发生，相互竞争的供应商就不可能在同一层次上经营了。在这种情况下，中标者相对于竞争对手拥有优势，就是说它们不在同一起跑线上了。因此，开始时的大量竞价的局面在以后阶段里实际上被转换成了一种双边供应的局面了。

耐久性交易专用性资产上的依赖性投资为什么会在中标者和其他竞争对手间造成合同的不对称性呢？原因是如果持续供应关系被终止，经济价值会丧失。

因此，匿名合同被双方身份极为重要的合同取代。如果专用性资产被投入到其他用途中，不仅供应商无法实现相同的价值，而且对一个买方来说，如果他要另换供应商，他还必须诱使潜在的供应商进行相同的专用性投资[14]。因而，双方勉力维持而不是中止交易关系的动力显而易见。对于经济活动的组织来说，这具有重要意义。

2.2　司法中心主义或私人秩序[15]

关于交换的大部分研究都假定治理合同冲突的法律规则有效地起着作用，这些规则由法庭以一种信息充分、复杂和浪费成本的方式使用。这些假设很便当，因为律师和经济学家们不必费心考察交换各方通过设计私人秩序在国家的治理结构以外订立合同的各种方式了。于是，在经济学家和法律专家间形成了劳动分工，前者专注于专业化和交换的经济收益，后者专注于合同法的技术特征。

“司法中心主义”传统反映了这一导向。它认为“冲突需要求助于冲突发生的初始社会环境以外的法庭解决……解决方案——正如某些官方研究机构所描述的——由在国家权力下进行工作的专家提供和执行”(Galanter，1981)。但事实并非如此，大部分冲突，包括在当前规则下可以由法庭解决的许多冲突，是通过回避

（Avoidance）、自助等方式解决的（Galanter，1981）。

司法中心主义假设的不现实性可用纯交换模型的有效性来说明。在这一点上并没有分歧。我对这一传统的批判是：私人秩序的法和经济作用因此被推到了幕后。这是令人遗憾的，因为“在许多情况中，交易各方能比被迫根据对冲突只有有限了解而应用一般规则的专家们设计出更令人满意的冲突解决办法”（Galanter，1981）。

一般规则和它们由没有相关利益的第三方运用上的局限性可归因于法庭面临的有限理性和各方的机会主义倾向。规则是粗糙而非精细入微和有完全的针对性这一事实反映了制定更好规则的成本和了解哪些规则适用于何处的困难。规则精细化所需的高成本反映了有限理性。规则的运用同样被有限理性（法庭不知道该用哪一规则）和机会主义（各方皆主张冲突应按最有利于自己的规则来治理）复杂化了。

因此，私人秩序可能出现，以支持那些可能遭遇合同困难和交易的长期性非常重要的交易。由于法庭并不适合维护交易的长期性，因此，专用性治理结构就会出现。专门的第三方——仲裁——是一种可能[12]。双边治理和一体化治理是另外两种可能。

以上便是我的主要论点，在其他论文（Williamson，1979）中，我更全面地发展了这一观点。这里我想唤起注意的最后一点是，司法中心主义适用于新古典分析，因为它避免了对治理结构进行比较制度分析的需要。但是，所有的制度，包括法庭，都有认知能力上的局限性，都容易被操纵。用法律规则和法庭判决来分析合同会忽视合同的支持制度的大部分目的（Macneil，1974，1978）。

2.3 合同订立上的完整性

非标准合同订立中的合同冲突和公共政策一般关注某一时点上的合同，丧失了比较合同评价具有的优势。这是令人遗憾的，因

为如果明确地找出了主要的合同形式，而这些形式的合同是在一个跨时期而不是一个时点的背景下进行评价的，那么，对合同的理解一般会更深入。

这里的问题类似 Nozick(1975)对公正性的评价："一个收入分配是否公正取决于它是如何形成的。相反，当前的(Current-time-slice)公正原则认为分配的公正性决定于物品是如何被分配的(谁拥有什么东西)。"他所谈到的当前的公正原则忽视了事前谈判，仅仅根据结果来评判公正性。对于那些把合同的实施作为影响收入再分配或纠正合同各方间初始时刻起就出现的合同不对称性的人来说，这一原则有很大的吸引力。

这种强调事后阶段的观点有一个问题：看到了这种合同实施措施的人会随后达成不同的条件。一些合同根本不会履行，其他合同将达成不同的条款。更一般地说，交易成本理论认识到，实现公正的方式影响着合同的有效性。这样就可以评价不同的合同实施方案的效率意义了。毫不奇怪，对于那些由交易专用性投资支持的合同，整体地考察合同订立过程尤为重要。这里的讨论有些技术性，在第 3 节中我们将展开更全面的讨论。

2.4　过程的公平性

至少有三种公平性问题对理解合同十分重要。第一个问题与参与有关，它影响到尊严，在上面 1.1 节关于行为假设的陈述中，我已简短地讨论过尊严问题。第二个问题是关于未被预测到的结果的，我将其称为"意外"(Surprise)。最后一个问题是关于合同各方不对称的认知能力的。

(1)参与

Mashaw 最近的著作(Mashaw，1983)考察了一个行政国应采取的理想诉讼程序(Due Process Ideals for an Administrative State)，他讨论了上面提到的第一类问题。这类问题可以回溯到古

代，正如 Mashaw 在著作开头引用的一段文字所表明的：

如果你是一位领导人，
你应静静地倾听一个求助者的倾诉；
不要阻止他倾吐来自他内心的话语，
那是他想要说的。
一个处在困境中的人会掏出自己的真心，
而不仅仅是打赢他的官司。
如果你拒绝他的诉讼，
人们就会说："为什么你要这样做呢？"
不是每个人的恳求都能变为现实，
但是细心倾听会使一颗心灵得到慰藉。

Ptahhotep 的指示

（埃及，第 6 王朝，公元前 2300—公元前 2150）

其中，不提供让他人说话的机会就足以导致 Michelman (1967)谈到的那种"道德败坏成本"。但也可以认为这种参与本身具有价值。

(2)意外

Llewellyn(1931)写道："没有哪种法律制度的一切承诺都能得到实现，人们和法庭都有太多的情感"，他接着写道"当我们探讨建立于未知基础上的建设性条件时，我们的目的不是一致性，而是公平性。而这是不可能的、无效的和错误的(Llewellyn，1931)。我想，至少 Llewellyn 所谈的某些未被预测到的问题可以在前面 1.2 节所讨论的不确定性背景下恰当地描述为意外。引起不可行性、无效性和错误的条件可以说不在通常的概率计算范围内。但是，如果坚持认为这些条件只是低概率事件，交易各方已做好了应付准备，那么，把这些条件拉到概率计算范围内肯定会方便那些着迷于完全合同的人。然而，如果在逻辑推理和常识面前，这种看法站不住脚，"人们和法庭"就会另外设法解决意外事件。这里的问题是如何

以一种受约束的方式应付意外。我想，交易成本经济学应该在处理这些问题上提供方便。

当意外事件是一个机会主义结果时，讨论公平尤其重要。与由法规严格治理的制度和法律容许意外事件发生的制度间的区别一样，在一个没有极端的行为不确定性的合同制度中，会有更多的合同订立过程，并能产生更多的来自贸易的收益。

(3)不对称性

与未成年人订立合同是不对称信息的一个例子，法庭拒绝强制实施这类合同。当然，未成年人只是一个有限能力和合同经验薄弱表现得尤为突出的代表性例子而已。对于很难鉴定和名气很小的产品，可能需要有对成年人的消费者权益保护。但这种保护有负的激励效应，因此它也许只应该应用于极其恶劣的情况中。然而，当"谈判结果的片面性"(Llewellyn，1931)具有一致性时，这种情况受到不对称信息——而不对称信息又源于有限理性和机会主义(Williamson，1975)——支持的假设可能是有根据的。

3 应 用

虽然"科学的一般目的并不是预测而是知识"，但预测是"科学知识的试金石"(Georgesen-Roegen，1971)。因此，交易成本经济学和正统理论的其他替代理论都要根据它们产生新的或更深入的预测结果的能力进行评价。

交易成本经济学对经济组织研究的某些意义可以从前面的讨论中看出。下面将探讨它的其他意义，包括对垂直一体化、非标准合同订立、工人组织、管制和现代公司的简短讨论。

3.1 垂直一体化[19]

交易成本经济学用于解释垂直一体化的主要因素是资产专用

性。没有资产专用性,连续生产阶段间的自主性合同有很好的节约生产成本和治理成本的特征。但是,随着资产专用性的增加,天平向着有利于内部组织的方向移动。图 2 是对此问题的一个启发性描绘。在图 2 中,为方便起见,我们假定产出不变,ΔC 是生产成本在内部组织与市场组织间的差额(它处处为正),ΔG 是治理成本在内部组织与外部组织间的差额。$\Delta C+\Delta G$ 是两者之和,表示在纵坐标上(在 $\hat{A}$ 点它变为负值),A 是资产专用性程度。

对于标准化交易,市场的汇总经济(Aggregation Economics)很大,内部组织的生产成本代价很大,因此,当 A 低时,ΔC 很大。对于中等程度的资产专用性,这一成本劣势减弱但依然为正。尽管并不一样,但外部供应商能够汇总许多买主的分散需求从而能以比为满足自己的需要进行生产的企业更低的成本进行生产。随着商品和服务越来越专用($\hat{A}$ 很高),外部供应的汇总经济无法实现,因此,ΔC 渐近地趋于零。在这种情况中,外部采购并不能提供规模或范围经济。

当资产专用性程度低时,内部组织的治理成本代价也为正。截距 β 代表内部采购面临的行政成本劣势(Williamson,1975)。随着资产专用性上升,各方对交易持久性的需要上升,市场治理成本变大。随着使用市场的成本相对上升,ΔG 下降,最终变为负值。$(\Delta C+\Delta G)$在 $\hat{A}$ 点变为负值。

有几点结论可以马上看出来[⑨]:

(1)当资产专用性低时,市场采购有规模经济和治理优势。

(2)当资产专用性很强时,内部组织有优势。市场不仅实现不了汇总经济优势,而且当资产高度专用时,由于“锁住”(Lock-in)问题,市场治理有风险。

(3)中等程度的资产专用性导致混合治理。一些企业在市场上采购,一些企业自己制造,它们都对当前的方式“不满”。非标准合同(见 3.2 节)可能出现。资产专用性有多种形式,因而有不同的组

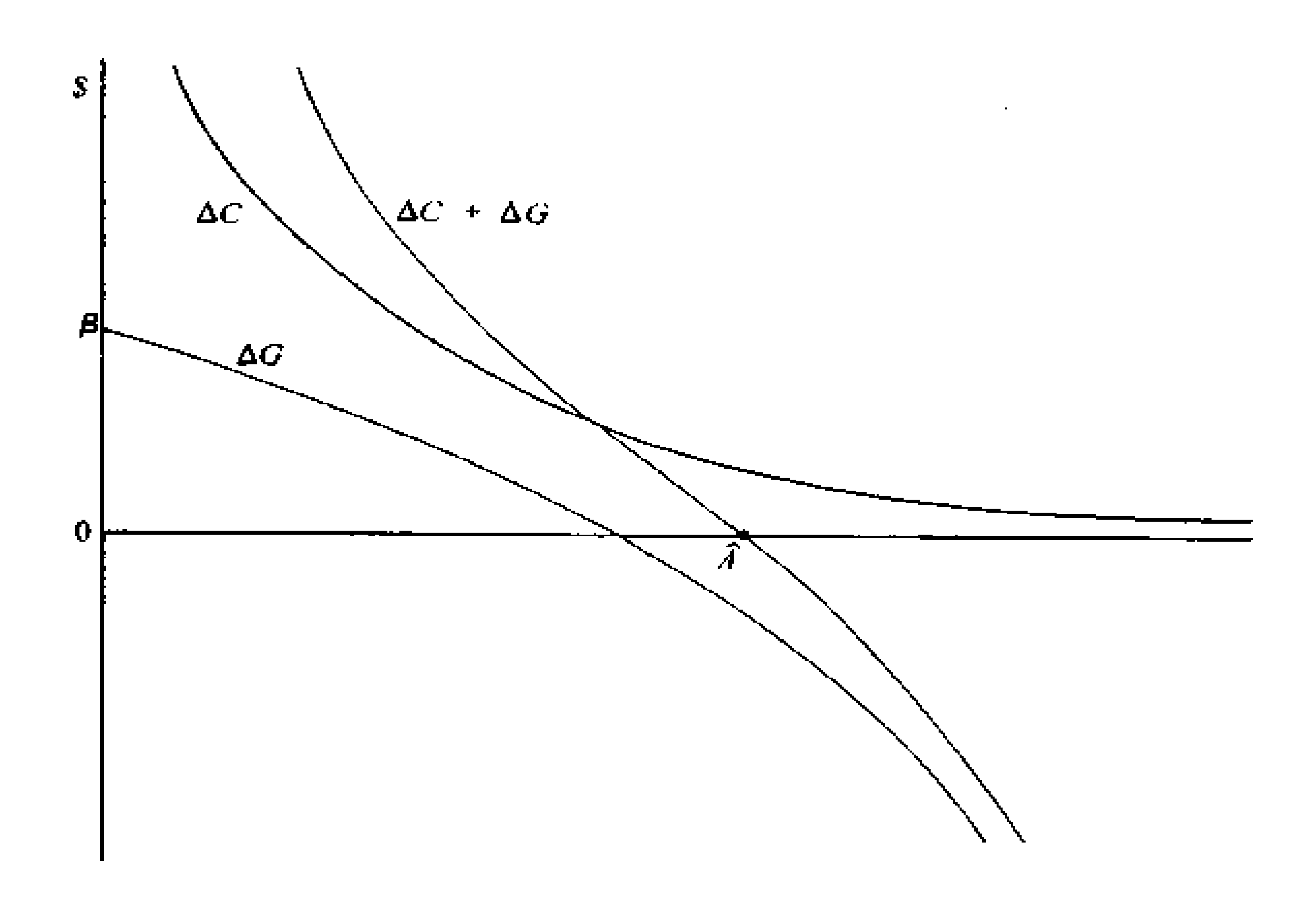


图 2 生产和治理成本的净差

织意义，认识到这一点，也有节约交易成本意义。

我们一般可以区分出四种类型的资产专用性：地点专用性——如为节约存货和运输费用，将连续的生产阶段选址在一起；实物资产专用性——如为生产某部件所需的专门冲模；以边干边学形式出现的人力资产专用性；专项资产，如专为向某一客户出售大量产品而进行的通用型（没有特殊目的的）生产设施上的一项独立投资。它们各自的组织意义是：

（1）地点专用性（Site Specificity）：共同所有权（Common Ownership）是对当连续的生产阶段彼此毗邻时所出现的资产专用性情况的主要形式。这种专用性可用资产的不动产特征来说明，也就是说，它的建立或迁址成本很高。因此，一旦建设完成，交易各方在资产的寿命期内处于一种双边交换关系。

(2)实物资产专用性(Physical Asset Specificity):如果资产可以移动并且它的专用性源于它的实物特征,那么,通过把专用性资产(如专门的冲模)的所有权集中给买方并对业务进行招标,市场采购方式仍是可行的。一旦合同出现问题,买方仍可以索回冲模和重新招标,因此,锁住问题可以避免[20]。因此,在这种专用性中,事后竞争仍有效,内部组织生产是不需要的。

(3)人力资产专用性(Human Asset Specificity):任何引致大量人力资产专用性的条件——无论是边干边学还是团队安排中的长期人力资产问题——都支持共同所有权,因此,交换的特征是雇佣关系而不是自主合同。

(4)专项资产(Dedicated Assets):专项资产投资涉及为某一客户的需求扩建现有厂房。在这种情况下,共同所有权很少见。但是,认识到交易风险的存在,各方常常通过扩大合同关系用质物(Hostages)来缓解这种风险,从而实现"均衡"。

交易成本理论的另一观点是,当企业既制造又购买同一项商品或服务时,在其他条件相同的情况下,内部技术比外部技术有更大的资产专用性[21]。其他任何理论在对垂直一体化的研究中都没有得出这样的结论。

3.2 非标准商业合同

交易成本经济学在对非标准合同订立的分析中,在垂直市场限制、Robinson-Patman 价格歧视、互卖安排——用相同产品进行互换或交换只是互卖安排的一个特例——和两部分定价等问题上产生了一系列的预测结果。它并没有为这些做法提供一般解释,但它指出了在哪些情况里这些做法能服务于效率目的。一些做法是为了防止免费搭车和纠正外部性的,另一些做法是为了保护专用资产投资。当然,这些做法是否采用取决于交易是否遇到问题(有外部性吗?专用性资产是否暴露于风险中(Exposed)?)和非标准

条款能否提供有意义的解决办法。而且，由于其中一些做法可用于获取或完善垄断地位，对这些做法的市场力量效应应加以合理考察。但除非支持策略行为——主要是高集中度和高进入障碍——的前提条件得到满足，否则这种担心是没有必要的。即使这类条件得到满足，非标准合同和市场力量的强化和保持之间的因果联系也需要明示。当非标准做法同时具有效率意义和促进市场力量时，交替关系就会出现。

在我其他地方谈到的"质物模型"(Williamson，1983)的背景下，整体地考察合同订立过程可以便利对许多这类做法的研究。假设产品可以用两种技术中的一种进行生产。其中一种是通用技术，另一种是专用技术。专用型技术需要有更大的交易专用性耐久资产投资，并且正如下面将讨论的，对于满足稳定的需求来说，专用技术更有效率。

通常我们区分固定和变动成本，但对于合同订立来说，这种区别并不重要。问题是资产——无论是固定的还是变动的——是否能够被重新部署，并且这种部署是不会丧失其生产力的(Klein 和 Leffler，1981)。因此，我们用价值实现来描述这两种技术。能够通过重新部署变动和固定成本实现的价值用 V 表示。不可恢复的前期投入的价值用 K 表示。这样，两种技术就可描述为：

T_1：通用技术，它的全部前期投入都是可恢复的，它的可重新部署的单位经营成本为 V_1；

T_2：专用技术，它的不可恢复的前期投入价值为 K，可恢复的单位经营成本为 V_2。

由于第二类技术有更大的合同风险，仅当 $K+V_2<V_1$ 时，才会出现在两种技术间进行选择的问题。

假设产品以竞争性条款提供，在 T_1 下，供应价为 $P_1=V_1$。在技术 T_2 下，产品的供应价格就有点复杂了，它需要描述需求的随机特征和供应商的可靠性。假设在后一种情况中，在需求量明确了

之后，买方有权确认或取消定单，考虑下面两种合同订立情况：

Ⅰ：生产商在第一个时期进行专用资产投资 K，如果买方确认了定单，他将在第二个时间里得到 $\overline{P}$；否则他将一无所获；

Ⅱ：生产商在第一个时期进行专用资产投资 K，如果买方确认了定单，他将在第二个时期里得到 $\hat{P}$；如果第二个时期的交货被取消，他将得到 h。

第二种情况可以想像为买方交了金额为 h 的保证金（或者更一般地说是质物），一旦取消定单，买方就拿不回质物。

假设 $\overline{P}$ 和 $\hat{P}$ 是保本价格，T_2 的稳定状态成本远低于 T_1 的成本，可以证明 $P_1>\overline{P}>\hat{P}$。并且，如果 $h=K$，还可进一步证明在合同Ⅰ中，供应价格为边际成本。图 3 概括了这些选择。

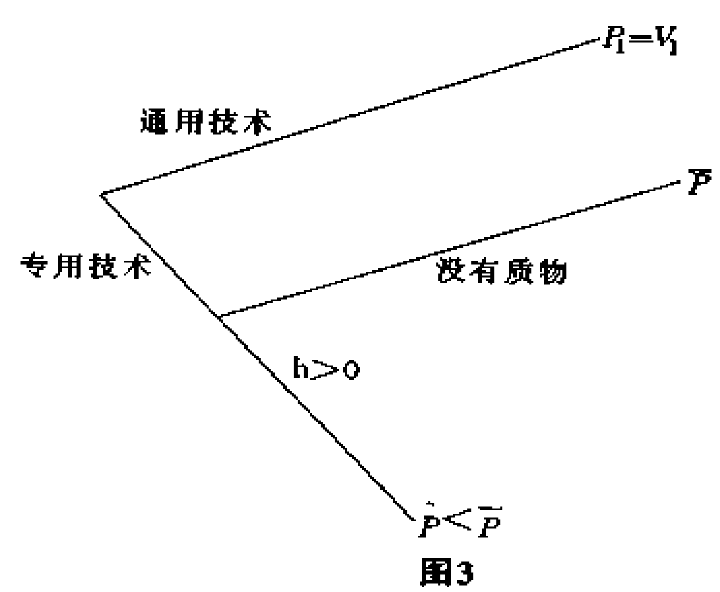


图3

这一模型适用于以下问题：

(1)如果同等数量的商品分别出售给两个客户，一个客户提供了质物而另一个客户却没有，那么，对两个客户索取不同的价格并不一定就是非法的价格歧视。

(2)如果产品由交易专用性资产投资支持，尤其是当产品受到的随机扰动高度相关，那么，互售协议会促进效率。

(3)产品（如汽油和铅等）互换(Swap)或交换是一般互售协议

的特例，在这种互换或交换中扰动极有可能是高度相关的。

(4)非线性定价方案有时能保护涉及专用性资产的交易，并促进按边际成本进行交易。

一个与上面这四个方面皆有关，并且交易成本经济学对其也有影响的问题是，如果一个简单的激励协调方案能实现同样的目的，为什么交易各方还采用以上这些间接合同呢？例如，为什么一个供应商要求买方裸露专用性实物资产而不是让他交付保证金呢？答案取决于对剥夺风险(Expropriation Hazards)的考察，当用一般购买力(货币)作保证金时，有时会出现保证金被剥夺的风险。当然，使专用性资产相互暴露的制度(非货币)保证也不是没有问题。但我的基本观点是这样的：协调合同激励的简单数学模型先人为主地支持货币手段，结果，非标准合同制度所提供的特殊优势一般被忽视了。对许多合同异常，长期以来我们无法作出合理的经济学解释，原因主要是流行的货币/反制度偏见。

3.3 工人组织

对于工人组织，交易成本经济学也提出了一系列的命题[42]。一类命题是关于带有保护性治理结构的劳动合同的效率动机的。这里的一般观点是，对于涉及企业专用人力资本的工作，企业和工人在设计他们所信赖的治理结构上有共同利益。

另一类有关的命题与工会(或者更一般地说是集体组织)有关。在其他情况相同时，在工人们拥有企业专用性知识和技能的企业中，工会更早出现。另外，无论工会因何种原因成立，建立一个复杂治理结构的成本直接随人力资产专用性程度变化。

当然，权力和其他有关因素对工人组织也有影响。社会学家和研究劳工组织的其他学者常常强调这些特征而忽视了效率。虽然对工人组织的全面分析需要考虑到所有因素，但应该把更多的注意力放在可反驳的意义上而不是论战上。交易成本经济学坚持这

一研究方向。

3.4 管制

交易成本经济学对管制的研究也有影响。对自然垄断的特许经营权竞标是一个例子,两部分定价是另一个例子。

(1)特许权竞标[29]

当规模经济相对于市场规模来说很大时,垄断供应是有效率的。但是,正如Friedman(1962)指出的:"遗憾地是,对于技术性垄断没有一种好的解决办法。我们只能在三个恶魔中选择一个:不受管制的私人垄断、政府管制下的私人垄断和政府经营。"

Friedman把不受管制的私人垄断称作恶魔是因为他认为私人垄断所有制意味着垄断定价。但是,正如Demsetz(1968)、Stigler(1968)和Posner(1972)指出的,利用事前竞标把垄断特许权交给承诺以最好条件提供产品的企业可以避免垄断定价。Demsetz(1968)提出了通过剥离"多余的复杂性"——如设备的耐久性和不确定性——对自然垄断进行特许经营权竞标的观点。Stigler(1968))认为:"消费者可以拍卖出售电力的权力,通过政府进行拍卖……拍卖……由承诺廉价出售产品(的特许经营权标书)组成。"Posner表示赞同并进而指出,特许权竞标是一种有效的方式,通过竞标可以授予和经营有线电视(CATV)特许权。

交易成本经济学接受这一观点,但它认为应该同时考察事前和事后的合同特征。只有当竞争在这两个阶段中都起作用时,特许权竞标的观点才成立。关键是要考察特许经营的商品或劳务的特征。具体地说,如果商品或劳务是在不确定性条件下提供的,如果涉及大量的专用资产投资,则特许权竞标的有效性很成问题。事实上,在这些情况中,一个特许权竞标方案的实施要求不断完善一个主要是在名称上而不是类型上不同于与收益率管制有关的行政机构。名称的改变不具备比较制度意义,这一点是最根本的。

但是，这并不是说对在成本递减条件下供应的商品或服务实行特许权竞标不可行，也不是说现有的管制安排或公共所有权不能被特许权竞标取代并带来净收益。这类例子有地方性航空公司，也许还有邮政。在这两类行业中，中标者可以被撤换，"而不会引起严重的资产价值问题——因为基础设施（机场、邮政局和仓库等）可以由政府拥有，其他资产（飞机、卡车等）有一个活跃的二手货市场。因此说，特许权竞标并非完全没有优势，支持这种模式的人只是在赞成这种模式时没有进行足够的分析"（Williamson，1976）。这一观点的有选择的应用显然对放松管制——在这种改革可行的行业和不可行的行业中——有重要意义。

（2）两部分定价

公用事业中的安装费有某些两部分定价方案特征。在这种方案中，费用分为两个部分：固定费和变动费。变动费与边际成本相联系，诱致有效率的使用。固定费是为了抵补固定成本。在这种安排中，有关各方有动机建立一个他们都信任的治理结构。Goldberg（1976）指出，管制委员会可能把自己成立的起因归于代理目的了。

3.5 内部组织

交易成本经济学以两种有关方式影响对内部组织的研究。一类问题是解释工厂内的工作模式——激进经济学家对此可能很感兴趣。这包括对生产体系（Putting-out System）、工作小组（Peer Group）、内部承包（Inside Contracting）和权力关系（Authority Relation）等的合同特征的考察。Marglin（1974）和其他人认为，工作组织的层级模式取代以前的模式不是因为技术而是因为层级模式对权力有利。这种观点把问题看得过于狭窄。对不同模式的合同特征的微观考察表明，层级模式能够节约成本，并且确实常常节约成本——当然是交易成本而不是古典（技术）成本，但情况也可能相反（Williamson，1980）。

交易成本经济学也能影响对现代公司的研究,它也确实产生了这种影响。交易成本经济学更关注现代公司的内部组织特征。向前一体化进入到流通业(Chandler,1977)和事业部结构的发明和扩散(Chandler,1962)被认为是具有节约交易成本特征的组织创新(Williamson,1975,1980)。这些问题正在概念和经验实证两个方面上发展(Armour 和 Teece,1978;Teece,1980,1982;Cable 和 Speer,1978;Fama 和 Jensen,1983)。

3.6 扼要重述

本节的观点可概括如下:垂直一体化是当资产专用性很大时,对自主交易者间出现的基本合同问题的治理反应;不同类型和不同程度的资产专用性要求有不同类型的垂直一体化反应;各种非标准合同做法可归因于这一事实:对于由专用性投资支持的商品和服务,如果它们的交易中伴生的风险被用质物或其他方式平衡掉,这些商品和服务就能以更好的条件交易;工人组织的集体模式(包括工会)可以——常常也确实——促进了双方间的信任,从而鼓励企业和工人进行企业专用性人力资本投资,否则,这种投资不会发生;公用事业中的特许权竞标——以及更一般的管制和放松管制——的有效性,从根本上说取决于是否需要在工厂和设备上进行持久性的、不可移动的专用目的投资来支持这些服务;公司的层级组织和内部治理是对有限理性、机会主义和所使用资产的特征的反映。

4 结束语

在交易成本经济学之前,经济活动的组织被视为外生给定,企业被描述为生产函数,它的目标是利润最大化(Coase,1972;Smith,1974)。Ronald Coase 对这一状况深感不安,他发表于 1937

年的那篇关于交易成本的经典论文被“引而不用”。但是Smith(1974)却认为正统理论已灭亡,“新微观理论将——应该——探讨组织和制度的经济基础,这要求我们有一门信息经济学和对交易技术的更深入的分析”。

这里描述的交易成本经济学要求社会科学家们重视不同于他们所习惯的经济组织的特征。研究经济组织这一方法的特点包括:(1)一系列的行为假设:组织人在认知能力上弱于经济人,但在动机上比经济人更复杂;(2)一系列的基本维度,它们以前所未有的微观分析来描述交易[49],其中资产专用性是最特别、最重要的维度;(3)对不同组织模式的比较制度评价,根据交易成本最小化标准把交易与治理结构进行匹配。

以前被看作是异常现象的合同做法被证明有交易成本最小化目的。虽然它们在细节上不同,但本质特征相同。这是令人激动的,因为“当在一个领域中获得了认识抽象规律的能力时,当这些抽象特征的外在表现是由完全不同的因素引起的时,同样的模式依然适用”(Hayek,1967)。

交易成本经济学还比较粗糙,需要进一步完善。它需要和其他经济学研究方法相结合。我相信这两个方面的发展正在到来,因此,不断发展的经济组织理论必将进一步深化[50]。

注　释

* 本文的研究工作得到了国家科学基金的支持。感谢Masahiko Aoki和Mario Rizzo的帮助。

① Hurwicz(1973)指出:“传统上,经济学分析把经济体制看作是外生给定的”,他提出应把经济制度的结构作为分析的客体。交易成本经济学采纳了这一观点,但它比Hurwicz更强调制度特征。Hurwicz强调的是激励机制。Aoki(1984)遵循了Hurwicz的传统,但认识到对制度本身的研究需要

特别重视。

②正如Meade(1971)所说,所有交易都可简化为一次巨大的、一劳永逸的远期"谈判",所有商品和服务的买卖在现在被一次性了结,货币也立刻支付。

③新古典经济学主要在这一框架下起作用。外部性和公共品被看作是例外。它们与简单的追求自利这一标准的新古典假设不相一致,在这一假设中,经济人诚实地揭示信息。

④Lowe的这段话来自Lowe(1965)。

⑤Johansen(1979)把两者的这一结合称作精神分裂症。组织人是没有这种病,还是患另一种类型的精神分裂症并不明确。

⑥Williamson (1975)讨论了尊严问题。Williamson(1980,1982)简短地讨论了工人参与。

⑦人类关系文献的优势是,它承认——以一种不同于这里所使用的语言——尊严本质上很重要,但重要性却一直被低估。这一文献的一个问题是它不承认此消彼长关系。一种更有生产力——对形成一个预测性组织理论和充分信息基础上的社会干预提供了更好前景——的方法是采用这里所描述的——甄别(Discriminating)的研究方向。

⑧Simon(1972)有些极端地认为,决定论的复杂性和不确定性间的区别无足轻重。象棋中所谓的"不确定性"是"由于无能力——无计算能力——确定环境的结构而引入到一个完全确定环境中的不确定性。但不确定性结果——无论它的来源如何——都是相同的:在作出一项决策时,近似必须取代精确性"。

⑨Morgenstern(1976)描述的Holmes-Moriarity两难可以说明这一点:
Sherlock Holmes被对手Moriarity追捕,只好离开伦敦去Dover。当火车停靠在中途的一个站上时,他下了车。本来在车站上他已看到了Moriarity,发觉他很聪明。Holmes估计Moriarity会搭乘一趟特快去Dover,以图在Dover抓住他。Holmes估计对了。但是如果Moriarity更为聪明,如果他能更好地估计Holmes的智力并相应地预测到他的行动,情况又会怎样呢? 显然,他也会在中途下车。Holmes必须考虑到这一点,他会决定在Dover下车。Moriarity也会作出相应反应。在有这么多推理的情况下,他们可能根本就不会采取行动,或者智力稍弱的人在维多利亚车站就会向对方投降,因为整个逃亡过程毫无必要。

⑩Shackle(1961)也指出:"对大量的不同事件来说,人们并没有关于他自己或他人的足够多的非常类似事件的记录,因此,他无法对这类行动的结果建立一个有效的频率表。他没有关于这些行动的概率。"Georgescu-Roegen(1971)显然也赞同这种观点。他指出:"对任何不确定性环境的衡量……都是毫无意义的,因为它只能通过对现实世界主观地不完整描绘来获得。我们几乎每天都听到有人谈'计算出来的风险',但却没人能告诉我们他是如何算出来的,否则我们就可以检验他的计算。"涉及"新奇事物"的事件不能用概率分布描述。

⑪"说每个人都对 Johnson 总统宣布既不寻求也不接受 1968 年总统提名的消息感到震惊,并不是说事前我们认为他不会采取这一行动,而是说没有人想到这一问题而已。"(Georgescu-Roegen,1971)

⑫由于在双边交易中产生的大量关于可信性的有关信息基本上是私人信息——因为它无法完全传递给他人和与他人共享(Williamson,1975),因此,关于行为不确定性的知识很少。结果,经济活动的组织更加复杂。

⑬这忽视了一个事实:大企业面临着行政上的问题,就是说,大企业的活动不可能比小企业更多。非专用性市场治理避免了这些问题,因此有时更受欢迎。见 Williamson(1975)。

⑭早期的合同理论忽视了或假设不存在事后特征,Williamson(1976)讨论和批判了这一文献。事前—事后之间的区别最早由 Williamson(1971)提出。

⑮或者就像下面 2.3 节所阐述的,他可能接受由一项只使用通用资产的(高成本)技术提供的投入。

⑯这里的分析来自 Williamson(1983)。

⑰Lon Fuller 关于仲裁和诉讼在程序上的差异的论述很有指导意义(1963):

……仲裁者比法庭能更快地接受教育。一个仲裁者可以经常打断听证过程,要求双方提供指导,直到他弄懂了所听到的证词。这种教育可以非正式地进行。当有问题需要弄清楚时,仲裁者可以经常打断听证,由任何一方中了解情况的人提供指导,有时候在仲裁时会发生争执,有时某一方内部也可能发生争执。在通常情况下,最终结果是非常明确的,每个人都能够更理智地将仲裁进行下去。

如果不进行仲裁,许多协议会被认为风险很大。而通过仲裁,这些协议都可以达成和履行。

⑱这一节中的分析建立在 Williamson(1983)之上。

⑲改变成本曲线以反映不断变化的规模经济和行政成本状况,可以推导出更进一步的比较静态意义。

⑳见 Teece(1981)。

㉑在某些特殊情况下,这一点是有保留的;但是一般情况下,这一陈述是成立的。

㉒Williamson(1982)探讨了这些问题。

㉓这里的论证最早由 Williamson(1976)提出。

㉔正如 Llewellyn(1931)所说:"出路只在对事实的深入分析中。"

㉕类似的观点见 Jensen(1982)。

参考文献

ALCHIAN, A. (1950), "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory", Journal of Political Economy, 58, 211—221.

AOKI, M. (1984), The Cooperative Game Theory of the Firm, forthcoming.

ARMOUR, H. O. and TEECE, D. (1978), "Organizational Structure and Economic Performance", Bell Journal of Economics, 9, 106—122.

BEN-PORATH, Y. (1978), "The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange", Report No. 29/78, Hebrew University of Jerusalem.

BRIDGEMAN, P. (1955), Reflections of a Physicist, New York.

BUCHANAN, J. (1975), "A Contractarian Paradigm for Applying Economic Theory", Amerian Economic Review, 65, 225—230.

CABLE, J. and SPEER, W. (1978), "Internal Organization and Profit: An Empirical Analysis of Large U. K. Companies", Journal of Industrial Economics, 27, 13—30.

CHANDLER, A. D., JR. (1962), Strategy and Structure. Cambridge, Mass.

——(1977), the Visible Hand. Cambridge, Mass.

COASE, R. H. (1972), "Industrial Organization: A Proposal for Research", PP. 51—73, in: R. Ruchs (ed.), Policy Issues and Research Opportu-

nities in Industrial Organization, New York.

DEMSETZ, H. (1968), "Why Regulate Utilities?". Journal of Law and Economics, 11, 55—66.

FAMA, E. and JENSEN, M. (1983), "Agency Problems and Residual Claims", Journal of Law and Economics, 26, 327—350.

FELDMAN, J. and KANTER, H. (1965), "Organizational Decision Making", PP. 614—649, in: J. March (ed.), Handbook of Organization, Chicago.

FRIEDMAN, M. (1953), Essays in Positive Economics, Chicago.

——[1962], Capitalism, Socialism, and Freedom, Chicago.

FULLER, L. L. (1963), "Collective Bargaining and the Arbitrator", Wisconsin Law Review, 3—46.

GALANTER, M. (1981), "Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering, and Indigenous Law", Journal of Legal Pluralism, 19, 1—47.

GEORGESCU-ROEGEN, N. (1971), The Entropy Law and Economic Process, Cambridge, Mass.

GOLDBERG, V. (1976), "Regulation and Administered Contracts", Bell Journal of Economics, 7, 426—448.

HAYEK, F. A. (1967), Studies in Philosophy, Politics, and Economics, Chicago.

HEINER, R. (1982), The Origin of Predictable Behavior, unpublished ins.

HURWICZ, L. (1973), "The Design of Mechanisms for Resource Allocation", American Economic Rewiew, 63, 1—30.

JENSEN, M. (1982), "Organization Theory and Methodology", Working Paper No. MERC 82—11, University of Rochester.

KIRZNER, I. M. (1973), Competition and Entrepreneurship, Chicago.

KNIGHT, F. (1965), Risk, Uncertainty and Profit, New York.

LANGLOIS, R. H. (1982), "Economics as a Process", R. R. 82—21, New York University.

LLEWELLYN, K. (1931), "What Price Contract? —an Essay in Perspective", Yale Law Journal, 40, 704, 751.

LOWE, A. (1965), On Economic Knowledge, New York.

MACNEIL, I. (1974), "The Many Futures of Contract", University of Southern California Law Review, 67, 691—816.

—— (1978), "Contracts: Adjustments of Long-Term Economic Relations Under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law", Northwestern University Law Review, 72, 854—906.

MARGLIN, S. (1974), "What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production", Review of Radical Political Economic, 6, 33—60.

MASHAW, J. (1983), Appropriate, Competent and Dignified: Due Process Ideals for an Administrative State, New Haven.

MASTEN, S. (1982), Transaction Costs, Institutional Choice, and the Theory of the Firm, unpublished Ph. D. dissertation, University of Pennsylvania.

MEADE, J. (1971), The Controlled Economy, London.

MENGER, C. (1963), Problems in Economics and Sociology (1883), trans. F. J. Noch, Urbana.

MICHELMAN, F. (1967), "Property, Utility and Fairness: Comments on the Ethical Foundations of 'Just Compensation' Law", Harvard Law Review, 80, 1165—1257.

VONMISES, L. (1949), Human Action: A Treatise on Economics, New Haven.

NELSON, R. R. and WINTER, S. (1982), An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge.

NOŽICK, R. (1975), Anarchy, State, and Utopia, New York.

POSNER, R. (1972), "The Appropriate Scope of Regulation in the Cable Television Industry", Bell Journal of Economics, 3, 98—129.

RADNER, R. (1968), "Competitive Equilibrium Under Uncertainty", Econometrica, 36, 31—58.

SCHNEIDER, L. (1963), Preface to Karl Menger (see MENGER, 1963).

SHACKLE, G. L. S. (1961), Decision, Order, and Time, Cambridge.

SIMON, H. A. (1962), "The Architecture of Complexity", Proceedings of the American Philosophical Society, 106, 467—482.

—— (1972), "Theories of Bounded Rationality", PP. 161—176, in: C. McGuire and R. Radner (eds.), Decision and Organization, Amsterdam.

—— (1978), "Rationality as Process and as Product of Thought", American Economic Review, 68, 1—15.

SMITH, V. (1974), "Economic Theory and Its Discontents", American Economic Review, 64, 320—322.

STIGLER, G. J. (1968), The Organization of Industry, Homewood.

TEECE, D. (1980), "Economics of Scope and the Scope of the Enterprise", Journal of Economic Behavior and Organization, 1, 223—245.

—— (1982), "Towards an Economic Theory of the Multiproduct Firm", Journal of Economic Behavior and Organization, 3, 39—64.

WILLIAMSON, O. E. (1971), "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations", American Economic Review, 61, 112—123.

—— (1975), Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, New York.

—— (1976), "Franchise Bidding for Natural Monopolies — in General and with Respect to CATV", Bell Journal of Economics, 7, 73—104.

—— (1979), "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", Journal of Law and Economics, 22, 233—261.

—— (1980), "The Organization of Work", Journal of Economic Behavior and Organization, 1, 5—38.

—— (1981), "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes", Journal of Economic Literature, 19, 1537—1568.

—— (1982), "Efficient Labor Organization", CSOI Discussion Paper No. 123, University of Pennsylvania.

—— (1983), "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange", American Economic Review, 73, 519—540.

关于关系合同的思考

Ian R. Macneil

我的第一本关于关系合同的著作——一本教学案例(Macneil,1971)——写于1967年至1971年,而直到1974年,我才写出了我的第一本关系合同理论的全面综合(Macneil,1974a)。我在那七年里写的东西是如此地引人注目以至于我感到肯定有人会在建立一个相当完整的关系合同理论上走在我前面。在1973年,当我看到了Selznick(1969)时,我的这种担心更是无以复加。就是它!至少,它几乎做到了这一点。Selznick讨论的主要是劳动关系,偶尔才提到一般合同关系。但是,劳动关系正是我所认为的分析合同关系的切入点[①],因此,直至1974年,我一直不敢掉以轻心。

我用了十年时间才接受了这一事实:在关系合同理论上并不曾有任何竞争,并且,在这期间,我自己的理论既不曾被广泛接受(事实上,也没有大的质疑),也没有见到其他关系合同理论出现。这并不是说在过去的几十年里合同关系在美国没有得到重视。对合同关系的重视一直存在,并将继续存在,因为合同关系——不是孤立的合同——是社会交换行为的主导形式,在将来也依然如此(Macneil,1985)。因此,特殊形式的合同关系必定产生关系方式(Relational Ways),包括思考合同关系的关系方式。但是,这种思考无须超出所分析的特殊形式的合同关系的范围。

关系合同概念化并不缺少,但是却是建立在分散的概念基础

之上，如新古典微观经济学——包括交易成本分析[②]——和新古典合同法的概念等[③]。许多研究，如Goetz和Scott的系列文章，涉及了这两个领域和关系合同法[④]。

还有批判性法律学者的著作，所有这些著作在性质上必定是关系的。但是，在这类学者中，还没有哪个人提出略像一般关系合同理论的成果。事实上，这种理论的一般综合可能与批判原则相背离(Tushnet，1984)。

Foster(1982)在对我的New Social Contract(Macneil，1980)的评论中指出了关系合同研究中的一个重要疏漏："(Macneil的)关系合同在分析范围上如此广阔以致它失去了解释具体法律形式的力量。"他的看法并不正确，但却反映了这一事实：除了上面谈到的非关系角度外，在把关系合同理论与具体法律形式相联系上我们做得还很不够[⑤]。这方面的一个例子是某些批判学者的研究(但他们的研究由于缺少一个肯定性的整体关系理论而受到限制)，最近一个例子是Dalton (1985)。

合同学家应该为缺少被广泛接受的关系合同理论担心吗？答案既有肯定的一面，又有否定的一面。对任何类型的合同，一个正确的理论研究方法的核心是一个认识到所有交易在关系上的依赖性(Embeddedness)的基本规范(Grundnorm)。在许多目的上，对正确分析具体形式的合同而没有建立适用所有类型合同关系的分析原则来说，这种认识足够了。但是，如果要在一个宏观的社会(包括经济)和政治意义上分析具体形式的合同，这样做是不正确的。如果没有把关系交换作为人类社会行为中的一个普遍现象合理和系统地理解，这种分析充其量是不充分的，而在最坏情况中是有害无益的。

而且，对建立于孤立概念——即忽视了交易在关系上的普遍依赖性的概念——基础上的理论，其长期以来在学术上的统治地位的最好抗衡是建立一个或多个被广泛接受的关系交易理论。没

有这样的理论，诸如新古典经济学(甚至交易成本经济学)和新古典合同理论等分析工具将继续统治这个世界，它们分析的是交换而不是交换赖以发生的关系环境(甚至批判性分析，或者说，特别是批判性分析，也受到这种统治的不利影响。虽然在宏观意义上，批判性合同理论是关系性的，但是，这些批判总是包含大量不现实的，与立法、司法判决及经济世界实际行为有关的新古典概念，没有一个能为批判法学家接受的关系合同理论，这些不准确的看法肯定会继续存在)。

新古典经济学分析和新古典合同法分别在社会分析和社会控制中发挥着应有的但却是有限的作用(这些有限的作用很难分析，因为它们是封闭系统，它们都否认——但又不合逻辑地假定——有一个它们在其中运行的外部社会结构)。但是，在社会分析和控制中，只有在认识到所作出的决策把交换关系的有关特征看作是孤立的——事实上并非如此，总之是为了忽略交换关系的非孤立特征时，这种作用才能恰到好处地发挥出来。在实证经济分析中，这样做可能是有理由的，因为实证经济学分析中探讨的主题范围很狭窄，例如，如果石油价格上涨 50 美分，它的需求会怎样变化？(当然，在这种分析中，是不允许出现这种价格上涨是件“好事”还是“坏事”的结论的)类似地，在新古典合同法的应用中，在某些情况里通过一个具体的或一般的决策忽略交换的关系特征也是有理由的，例如，一个商品交易者遇到了严重的资金问题不应成为豁免他在商品市场上承担的法律义务的理由(当然，通过破产摆脱责任对任何这类孤立的新古典法来说总是构成约束)。

当我们不考虑孤立分析的局限性时，所得到的结论不一定是错误的。在实证分析中，它们只是未被证明。在规范分析中，它们只是未被合理解释。在经济学分析中，这样做导致了未被证明的关于效率的结论，甚至就效率本身来说，这些结论无法正确地用于为政策或法提供规范建议[⑩]。这一问题过于复杂，限于篇幅，在这里

我不展开讨论[7]。

就新古典法学分析来说，当关系对环境的影响超出了新古典合同法分析关系特征的能力时[8]，把新古典合同法作为基本规范通常会导致以下结果：

一个结果是，孤立分析把关系特征撇在了一边。当然，在关系分析中，也可能会出现这种结果。在对关系特征仔细分析之后，双方可能觉得对整个关系孤立地进行规划——把关系特征撇在一边——更好。举个例子来说，一个劳资关系仲裁人在广泛考察了整个情况后认为，书面集体谈判协议中的明确条款应取代长期以来形成的做法。另一方面，结果的出现可能是由于关系特征根本没有被重视的缘故，如果考虑到了关系特征，那么关系因素将处于治理地位。举个例子来说，一个劳资关系仲裁人可能只考虑了书面协议而没有顾及整个劳资关系，但是，如果他考虑到了整个关系，他就不会这样做了。更糟糕地——至少从事物孤立的角度看，更糟糕地是，这样一种结果也不利于孤立规划本身。举个例子来说，一个劳资关系仲裁人可能会错误理解书面协议语言，也就是说，他可能没有领会管理阶层和工会的本意，因为他采用的是标准的口头证据原则，拒绝对整个关系予以考察以明确协议的真实含意。

新古典学派对复杂合同关系的分析也可能考虑到了关系，但这种考虑是不完全的。只有某些关系特征得到考虑，而其他特征则被武断地或随意地排除在外。例如，一个法庭如果认为仲裁有利于维持一个良好的劳资关系，在解释一份书面集体谈判协议时，它就会拒绝考察具体的集体谈判关系，从而忽视管理阶层和工会间的谈判和长期历史所表明的双方不希望对某一冲突进行仲裁的意愿[9]。

而且，即使关系特征得到重视，这种重视也可能只是下意识的，或者，至少是不明确的，决策凭本能或直觉作出；或者，法庭本来可以把重要的关系因素纳入到考虑范围之内，但它却拒绝这样

做。例如，在一份商业协议引致的冲突中，法官坚持认为无需进行任何背景调查来明确协议内容，但是，他的这一裁决却是在进行了广泛的背景调查以后作出的[10]。

在新古典合同法的应用中，一种极常见的技术是使用诸如不公平的、不公正的、单方面的和不平等的谈判地位等术语，这些术语或者很难理解或者没有普遍接受的意义，因而和“我不喜欢它”的说法类似。甚至像无意识地、强迫、诚实地、威胁手段等在司法和学术上大量探讨的术语，由于意义过于分散而在许多司法判决中显得不过是陈词滥调而已。

我们是否能够做得更好？有无可能在基本保留以承诺为中心的合同模型即新古典合同模型的同时“重新概念化合同法，使它由一组在概念上既严密又足够开放，能包含作为一项社会制度的合同的复杂的和不断变化的现实性呢”？Eisenberg 为在美国的法律体系中实现这一点付出了极大努力（Eisenberg，1979，1982a，1982b，1984）。他概括了他的研究结果：“合同法原理应建立在主要由传统道德决定的公平性因素和主要由效率和可管理性决定的政策因素基础之上。”[11]（Eisenberg，1984）也许当我们无法用承诺的概念（Concept of Consent）作出令人满意的分析时，这类广义概念正是我们所希望得到的。我的观点——在我提出的关系合同理论中所表明的观点——是，我们能够提出更准确的、在概念上更严密的原则，同时它应足够地开放以更有效地应用于现代合同关系法中[12]。

注 释

①Lon Fuller、Otto Kahn-Freund 和 Clyde Summers 的劳动法著作直接或间接地对我自己的研究产生了很大影响。

②见 Dugger 对 Oliver Williamson 研究工作的评论（Dugger，1983）。

③这些研究既有机构性的如 Restatement (Second) of Contracts,又有个人的如 Eisenberg 的研究。这方面的最新成果是 Eisenberg(1984)。

④最近的是 Goetz 和 Scott(1985)。

⑤在 Macneil(1974a),第 809-813 页中,我用关系合同理论解释了具体的法律形式。

⑥见 Ulen(1984)。

⑦我在其他著作中详细地阐述了这一问题,见 Macneil(1981,1983a)。

⑧Macneil(1974b)讨论了新古典学派分析关系的能力。

⑨美国钢铁工人联合会诉 Warrior & Gulf Navigation Co., 363 U.S. 574 (1960)。

⑩Grumman Industries, Inc. 诉 Rohr Industries, Inc., 748 F. 2d 729(2d Cir. 1984)。

⑪这并不是说这是 Eisenberg 的全部贡献。通过各种概念和理论,他把这些原理串连在一起,从而附带着揭示了许多其他原则。但是,他的研究仍然是以承诺为中心的,分析的主要是相对孤立的合同和新古典理论,而并没有在关系背景下阐述公正、效率和可管理性。

⑫见 Macneil(1983b)。

参考文献

DALTON, C. (1985)"An Essay in the Deconstruction of Contract Doctrine", Yale Law Journal, 94, 997—1114.

DUGGER, W. M. (1983), "The Transaction Cost Analysis of Oliver E. Williamson: A New Synthesis?", Journal of Economic Issues, 17, 95—114.

EISENBERG, M. A. (1979),"Donative Promises", University of Chicago Law Review, 47, 1—33.

—— (1982a), "The Bargain Principle and Its Limits", Harvard Law Review, 95, 741—801.

—— (1982b), "The Principles of Consideration", Cornell Law Review, 67,

640—665.

—— (1984), "The Responsive Model of Contract Law", Stanford Law Review, 36, 1107—67.

FOSTER, K. (1982), "Book Review", Journal of Law and Society, 9, 144—148.

GOETZ, C. J. and SCOTT, R. E. (1985), "The Limits of Expanded Choice: An Analysis of Interactions Between Express and Implied Contract Terms", California Law Review, 73, 261—322.

MACNEIL, I. R. (1971), Contracts: Exchange Transactions and Relationships, Mineola.

—— (1974a), "The Many Futures of Contracts", Southern California Law Review, 47, 691—816.

—— (1974b), "Restatement (Second) of Contracts and Presentation", Virginia Law Review, 60, 589—610.

—— (1980), The New Social Contract: An Inquiry into Modern Contractual Relations, New Haven.

—— (1981), "Economic Analysis of Contractual Relations: Its Shortfalls and the Need for a 'Rich Classificatory Apparatus'", Northwestern University Law Review, 75, 1018—1063.

—— (1983a), "Efficient Breach of Contract: Circles in the Sky", Virginia Law Review, 68, 947—969.

—— (1983b), "Values in Contract: Internal and External", Northwestern University Law Review, 78, 340—418.

—— (1985), "Relational Contract: What We Do and Do Not Know", Wisconsin Law Review, (forthcoming).

SELZNICK, P. (1969), Law, Society, and Industrial Justice, New York.

TUSHNET, M. (1984), "An Essay on Rights", Texas Law Review, 62, 1363—1403.

ULEN, T. S. (1984), "The Efficiency of Specific Performance: Toward a Unified Theory of Contract Remedies", Michigan Law Review, 83, 341—403.

自我实施合同*

Benjamin Klein

1 引 言

合同的标准经济理论与一般商业做法有很大不同。经济学家们把合同看作是交易各方充分界定未来业绩和配置未来事件风险的方式。在这一狭窄框架内，经济学家们很难——即使有可能——解释治理现实世界企业关系的合同具有的灵活性。交易者一般并不试图在合同中规定业绩的所有构成要素，他们常常单方面修改已达成的合同条款。对一个经济学家来说，这是无法解释的。一个交易者为什么会同意对合同条款作出不利于他的修改呢？如果这种合同修改确实发生了，什么因素决定交易者在开始时明确订立合同条款呢？

2 不完全合同的“自我实施”范围

现实世界的大部分合同并不配置与所有未来自然状态相联系的风险。对大部分合同关系而言，发生偶然事件的可能性非常大。发现所有这些在未来可能发生的偶然事件，以及找出交易各方对所有这些假想状态的最优反应，所需的资源成本很高。在这些假想

状态中，有许多是极不可能发生的，因此，在经济上根本不重要。如果一个不可能事件确实发生了，事后调整常常很容易做到。虽然这种偶然事件可能有显著的再分配效应，但在事前，它们只有有限的配置意义。因此，从效率角度看，交易者会把大量时间和金钱资源用于合同谈判过程，以获得对交易伙伴的信息优势和对他们认为反映了这种优势的彼此可接受的偶然事件条款讨价还价[①]。由于为了使试图在明确的合同协议中包括所有偶然事件而引致的这些成本最小化，合同被故意设计为不完全的。

不完全合同不仅必须配置与自然状态中的不确定性相联系的风险，而且必须最小化与所谓套牢可能性相联系的行为风险(Klein、Crawford 和 Alchian，1978)。必须防止交易者利用合同业绩条款中未明确规定的部分违反合同的这种机会主义行为。例如，如果一个交易者在不断变化的市场条件下把交易伙伴钉死在合同条款的文字内容上，违反合同的机会主义行为也就发生了。套牢的一个经典例子是租借场地观看爱德华国王加冕仪式。当爱德华国王突然生病，仪式被取消时，出租人拒绝根据新的仪式日程安排修改合同、调整租赁时间[②]。出租人利用了合同中没有明确规定的部分，违反了合同的目的。

利用一个"隐性"合同实施机制可以防止套牢发生。与经济学的合同范式相反——在这种范式中，当合同被认为可以通过法庭判决明确实施——通过终止交易关系和把合同失败公布给市场等威胁可以隐性地实施合同。当未来准租金流的贴现值大于从违反合同中可马上获得的短期收益时，如果面临交易关系行将终止的人希望得到这一未来准租金流，业绩将被隐性实施，套牢不会发生。因此，这种合同关系处于自我实施范围中。

自我实施范围由任何时点上预期准租金流的资本价值和从违反合同中获得的短期收益之比决定。准租金流由在交易关系终止时将失去的交易者专用性投资产生的收益，和不履行合同的消息

被公告给其他人之后在市场上购买投入或提供服务所增加的成本组成。预期准租金流的资本价值或企业采取欺骗交易伙伴政策引致的资本成本被定义为企业的品牌资本。合同要能够自我实施，交易各方必须选择好时机，以使足够的品牌资本能一直存在[3]。

为简单起见，我们假设合同各方为一服务流的未来交割确定了一个价格。如果市场情况发生意外变化，价格将被调整，合同双方在这一点达成了默契[4]。市场价格和合同明确载明的价格有一最大偏离，此时，事后调整仍会发生。在这一点以外，不调整价格带来的短期套牢收益将大于买方品牌资本的贬值。买方的品牌资本越大，它的贬值越大(信息传递速度越快)。如果买方试图不实施合同条款和不向上调整价格，市场价格超过合同价格的幅度就越大。类似地，最大负价格偏离和价格向上调整程度由卖方品牌的资本规模决定。交易者品牌资本越大，合同的自我实施范围就越大。

对套牢问题的这一解释意味着套牢问题的存在并不是一个非此即彼的现象。在每一种合同安排中，交易者预测到套牢有一个正的发生概率。他们在订立合同时就知道，市场条件变化可能使他们置身于自我实施范围以外。交易者在订立合同时也知道，对他们来说，进一步减小套牢的发生概率是缺乏效率的[5]。

3　有效率的明确的合同条款

套牢问题发生的概率可以通过订立可由法庭明确执行的合同来降低。依赖法庭强制力，交易者可以节约使交易关系在任何既定事后条件上可自我实施的品牌资本，并能够改变自我实施范围所处的位置以更准确地反映预期市场的变化。

通过明确的、可由法庭强制实施的合同条款界定绩效，如规定要交割的产品的质量，在法律上交易者就无法利用他们可操纵的变量来套牢他的交易伙伴。交易者迫使交易伙伴遵守既定条款的

能力和交易者跳到自我实施范围以外的能力受到了限制。因此，明确的合同条款节约了交易者进行专用性投资必需的品牌资本。交易者可以进行更长期、更多的或更具专用性的投入，只要它不超过机会主义行为造成的品牌资本损失。

明确的合同条款也改变了自我实施范围的位置，以扩大在绩效仍可保证时可能落入这一范围的事后市场条件。这一点可以通过订立合同条款，把实际品牌资本与各种自然状态上的可能要求更紧密地联系在一起而实现。例如，在一份特许经营合同中，特许经营商可能需要向特许权拥有者提供一次性初始支付，从而在很大程度上把潜在的套牢从经营商（通过提供劣质服务搭共用商标的便车）向特许权所有者（无故终止或威胁终止特许合同和以一个折扣价购买经营商的投资）转移[⑩]。

交易者通过比较不同安排下各方未来可能的品牌需要和每个交易者拥有的品牌资本在数量上的不确定性来决定是否通过合同作出进行专用性投资的承诺。一般情况下，承诺进行专用性投资的是有较小品牌资本的交易者。在特许经营中，常常是规模小的企业作出这种承诺。较大企业，如特许权拥有者，一般有更多的品牌资本，由于它重复购买次数的增加，因而具有履行合同的可靠性[⑦]。

现实世界中“不同寻常的”合同条款常常可以解释为节约交易者拥有的数量有限的品牌资本。例如，一份排他性交易合同（Exclusive Dealing Contract）可能是一个在卖方进行了专用性投资后减小买方进行机会主义行为可能性的机制。类似地，一份根据买方“要求”供货的合同可以有效地阻止卖方的套牢行为。许多看似“不公正”或“反竞争”的条款都可以解释为在可能的未来自然状态中节约和改变品牌资本要求的有效率的企图。

4　最优效率安排

试图在一份合同中明确包括所有偶然事件并不是最优的。由于可能的偶然事件数量极大和在许多交易中设计可实施的复杂的绩效指标存在困难，照搬经济模型中明确的完全合同注定要失败。我们已经指出，企图在合同中载明绩效的所有构成因素会使交易者发生耗散性成本，因为交易者在合同订立过程中试图获取对合同另一方的信息优势，这种优势反映在明确的合同条款中。

利用明确合同条款、依赖法庭界定和实施合同从而节约所需品牌资本的另一成本，是它人为地给合同关系制造了粘性。虽然隐性合同关系比明确合同关系更容易被违反，但在违反行为的成本上有限制。对违反隐性合同关系的成本的限制是企业专用性(包括品牌资本)投资产生的准租金流。另一方面，如果明确条款被法庭"呆板地"解释，它所引致的违反成本的可能性很大。明确条款除了定义自我实施范围外，也改变了交易者处于范围外的成本。在上面，我们用来说明自我实施范围的价格调整例子中，固定价格合同的另两种替代形式——明确的价格指数和根本就不明确规定价格这两种方式相比，前者在事后极不准确[㉖]。

由于明确界定绩效具有的这些成本，交易者可以建立一个最优合同安排，在事前有意对某些合同条款不作出规定，依靠隐性品牌实施机制保证合同履行。交易者将同时决定他们将进行的专用性投资的规模(和因此面临的套牢风险)以及他们将作出的具体的合同承诺。当交易者拥有的品牌资本既定时，这种承诺将决定套牢发生的概率。理性交易者，通过以最小的明确合同订立成本把套牢可能性降到最低程度，以及根据交易者的品牌资本和预期未来事件在交易者间最优地分配这一可能性，来设计有效率的合同安排。交易者选择的明确条款和交易者既有品牌资本的数量共同决定交

易关系的自我实施范围的大小和位置。只要交易者仍在这一范围中，未明确的合同构成要素仍会被实施，事后不正确的条款将被调整。

一个明显的问题是套牢为什么会发生？交易者为什么不随着市场条件的变化不断修改明确的合同条款以使关系总是处于自我实施范围内呢？答案与市场条件的变化速度和就调整合同进行谈判所需的时间有关。市场价格或市场条件变化之大使得一方会被置身于自我实施范围以外，而这对他是有利的，或者由于有发生这种有利变化的可能性，他有动机拖延再谈判过程。另外，在部分隐性合同安排中，除非某一最低限度的扰动发生，否则不会发生调整。定义自我实施范围的明确条款可以想像为合同章程。要最小化再谈判过程中的租金流失，合同章程不应该被经常修正。

5 结 论

交易者发现，建立一个使他们能确保在广泛的市场条件中，事后扰动被反映于调整过的合同条款中的合同安排是有利的，原因并不是因为厌恶风险。虽然与没有调整合同条款相联系的套牢问题看起来只是财富的一次性转移，在国王加冕仪式上从出租人转移给了承租人，但它有重要的配置效应。与套牢行为相联系的实际经济成本包括交易者进行投资以使自己能获得这种一次性转移支付所需的资源和他们为避免支付这种一次性财富转移所耗费的资源。现实世界中的合同都可以理解为在试图避免这种浪费行为。

合同法也可以类似地理解为最小化这种代价昂贵的浪费过程而作出的努力。理论上，法庭在解释合同遗漏条款中所作的判决可以作为交易者品牌资本的替代，因为它在增加了自我实施范围的同时，又没有试图与交易者明确规定合同条款相联系的高成本的发现、谈判和合同订立过程。事实上，在我们的国王加冕仪式的例

子中，法庭拒绝强制实施最初的租赁合同。许多合同法可以理解为订立灵活的解释规则以最小化机会主义行为的努力(Muris，1981)。但是，法庭并不是无所不能的，它那家长式的对"公平"结果的追求常常是危险的、反生产力的和错误的，它为耗散性的再分配性质的投资创造了新的空间(Klein 和 Kenney，1985)。

注　释

* 本文根据 Klein 和 Kenney(1985)写成。感谢 Kenny 对这两篇论文中经济问题的探讨。

①这类似 Klein 和 Kenney(1983)所分析的对信息优势的纯再分配性质的过度追求。Hirshleifer(1971)在过度投机背景下也分析了纯再分配性质的投资，Spence(1971)则在过度教育投资作为一种甄别机制的背景下讨论了这一问题。

②Krell 诉 Henery 案(1903)L. R. 2K. B. 740。

③见 Klein 和 Leffler(1981)。在这篇论文中，类似的品牌资本向客户保证了企业将提供的产品的质量正是他们所预期的和所要购买的。

④我们假定没有市场价格指数——它也可用于这一合同中。在许多存在企业专用性投资因此服务有些专用性的情况中，这一假设是现实的。

⑤这一结论与我以前的论文不同。在以前的论文中，套牢被假定在长期均衡中不会出现，只因为交易者短视或无知才会出现。

⑥特许权所有者对经营商的套牢受到所有者品牌资本贬值的限制，当这种欺骗行为在现在的和潜在特许经营商之间传开时，通过雇员连锁经营——相对于特许经营来说——成本将上升。见 Klein 和 Saft(1985)。

⑦关于这一命题的劳动力市场意义见 Klein(1984)。合同承诺也受以下事实影响：进行一项专用性投资对一个交易者来说成本可能比对另一个交易者要高，可能未来事件的概率分布的尾部在一个方面可能比另一方面更"肥"，或者一个交易者在确定套牢可能性上可能比另一交易者拥有更多信息(因此速度就更快)。

⑧有时，形成粘性是有好处的，尤其是当交易者行为而不是外生市场变化使

一个交易者置身于自我实施范围以外时。婚姻合同的使用便是一例。

参考文献

KENNEY, R. W. and KLEIN, B. (1983), "The Economics of Block Booking", Journal of Law and Economics, 26, 497—540.

KLEIN, B. (1980), "Transaction Cost Determinants of 'Unfair' Contractual Arrangements", American Economic Review, Papers and Proceedings, 70, 356—362.

——(1984), "Contract Costs and Administered Prices: An Economic Theory of Rigid Wages", American Economic Review, Papers and Proceedings, 74, 332—338.

——, CRAWFORD, R. G. and ALCHIAN, A. A. (1978), "Vertical Integration, Appropriable Rents and Competitive Contracting Process", Journal of Law and Economics, 21, 297—326.

KLEIN, B. and KENNEY, R. W. (1985), Contractual Flexibility, unpublished UCLA working paper.

KLEIN, B. and LEFFLER, K. (1981), "The Role of Market Forces Assuring Contractual Performance", Journal of Political Economy, 89, 615—641.

KLEIN, B. and SAFT, L. F. (1985), "The Law and Economics of Franchise Tying Contracts", Journal of Law and Economics, 28, 345—361.

MURIS, T. J. (1981), "Opportunistic Behavior and the Law of Contracts", Minnesota Law Review, 65, 521—590.

长期垂直关系和对产业组织与政府管制的研究

Paul L. Joskow

1 引 言

产业组织学者对回答诸如下面的问题越来越感兴趣：为什么许多市场交易是通过复杂的长期合同而不是古典拍卖市场治理的？什么因素决定这类合同的结构？什么是它们的效率特征？为什么在一些情况中出现了垂直一体化，而在其他情况中选择的是各种各样的市场合同形式呢？研究行业管制和公共企业的学者也越来越对与设计具有比古典成本加成管制更有吸引力的激励特征的管制过程相联系的问题和清楚认识由管制过程中不完善信息和策略行为引起的问题感兴趣。在不受管制的市场上导致不同治理关系和合同形式的因素可以用于帮助政府设计具有吸引力的激励和效率特征的管制和采购政策吗？强调垂直关系的结构与特征的长期合同越来越成为当今产业组织和政府管制的核心。

2 为什么对垂直关系感兴趣

经济学家们对作为媒介交换的治理结构的多样性的起因感兴趣反映于实证和规范两个方面。首先，经济学家们对形成一个理论

和经验研究体系有一种自然需求。在不同市场上，我们通常观察到的治理买卖双方间交换的合同关系有各种形式，这样一个体系应该能为我们提供一个理解和预测这种合同关系多样性的特征和结果的框架。直至最近，产业组织学还基本上认为资源或者通过"市场"配置或者在企业内部配置。经济学家们含糊地用交易成本、内部效率、风险厌恶和规模经济来解释对不同资源配置模式的选择。如果选择的是"市场"，一个有效率的市场的概念模式是一个"现货"市场，它沟通买卖双方间的交换，双方的身份在这种市场上不起作用，买卖双方随机地在市场上相遇，并完成瞬时交易。

这一研究现状并不能使人满意。它至多为我们提供了预测何时交易内部化、何时交易依赖市场进行的一个不完全框架。对于我们在现实市场中经常观察到的常常是复杂的和长期的合同关系的多样性却基本上没有提供解释。

其次，理解不同形式的垂直关系是增强还是削弱经济效率有着规范意义。产业组织学所研究的政策在传统上是反托拉斯政策。美国的反托拉斯法长期以来一直对一般性长期合同和这类合同中常常涉及的专用性垂直约束(再出售价格指导、独家交易安排、资格安排、搭售等)抱有很深的疑虑，或者把它们看作是垄断力量的结果，或者看作是建立和维护一个垄断地位的工具。直到最近，垂直一体化本身还一直受到相当严格的审查。合同法中某些可以使私人合同安排没有实施力的概念，如无意识性和"不正当的谈判力量"，同样源于对"垄断行为"的疑虑。

我本人对规范研究的兴趣不仅仅局限于对传统的反托拉斯政策和近年来成为热点的普通法的经济学分析。对于控制受管制私人企业、公共企业和调整政府采购政策的不同规则以及管制的激励特征，我尤感兴趣。近年来，对这一问题的广泛研究说明在这方面我并不孤单。在 60 年代和 70 年代，管制和采购程序(尤其是公用事业中的成本加成管制)的低效率特征受到了研究政府管制的

学者们的高度重视。但除了不断叫嚷用"自由市场"替代"管制"外，目的是设计有更大吸引力的激励特征的管制控制制度——管制控制制度构成了管制机构和被管制机构间的垂直联系——的系统的理论和实证研究非常有限。但在过去几年中，这种局面大有改观(Laffont 和 Tirole，1985，及他们所引用的参考文献)。

我认为，仔细考察不受管制的市场中出现的垂直关系的结构，对回答在调整治理管制过程、公共事业、政府采购安排、更一般的组织、管理问题的命令、控制体制和激励中出现的制度设计问题能提供帮助。在我看来，把政府对自然垄断企业的价格管制概念转化为一个由管制机构强制实施的、受管制企业和消费者间的长期"管制合同"(Goldberg，1976)是回答以上这些问题的一个有用框架。

3 理论基础

分析垂直关系的理论研究有几种不同的角度。我个人觉得，对回答上面所讨论的问题来说，"交易成本理论"——我把它归功于 Coase(1937，1972)、Williamson(1979，1983，1985)、Klein(1979，1980)和其他遵循这一传统的经济学家——尤有意义和作用。在我以前的一篇论文(Joskow，1985)中，我曾试图对这一理论研究作一综合，在这里我只勾勒一个大体框架。广义"代理"理论(Holmstrom，1979；Shavell，1979；Hart，1983)也很有用、很有洞察力，但我觉得对建立易于经验检验的假设来说，它不如前一种理论用处大。这两种理论间有许多相似性，在这里我不作深入探讨。

交易成本框架试图确定导致古典"现货"市场失败——我是说和其他制度安排(如某些类型的长期合同或垂直一体化)相比，现货市场是一种成本较高的交换方式——的特征。这里尤为重要的是导致 Williamson 所谓的"机会主义行为"、Klein、Crawford 和 Alchian 所谓的"套牢"问题的交易的特征。交易成本理论探讨的

重心是:(1)最终供给的商品和服务的成本和质量上的不确定性(和交易的复杂性)十分关键;(2)买方、卖方和买卖双方为支持成本最小化,交换必须发生交易专用性沉没成本;(3)交易非常独特(在某些意义上并不经常发生),以至于名誉约束不足以阻止对明确或隐性承诺的违反;(4)在合同的条款和条件达成一致、合同进入履行阶段以后,买方和/或卖方的行为可以影响最终供给的产品的成本和质量等种种情况。

当交易具有这些特征时,订立完全的状态依赖索取权合同来囊括所有可能发生的偶然事件的成本很高。即使这种合同可以订立,合同的实施也是成本很高的和不确定的。没有充分强制力的完全的状态依赖索取权合同。一旦合同的某一方作出了交易专用性沉没成本投资,合同双方的相对谈判地位马上就改变了。在事前,我们可能有一个竞标局面,但是,一旦发生了交易专用性沉没投资,谈判局面就变为了少数人之间的谈判——一方或双方可能有了某些买方(卖方)垄断地位。买方或卖方可能处于一种有利的位置上,为抓住交易专用性沉没投资带来的一些准租金,买方或卖方可能会撕毁它的隐性承诺,在协议条款上讨价还价。

交易成本理论假定合同双方完全理性(是利润最大化者),并且在建立合同安排时就认识到,一旦作出投资,高成本的违反合同的机会就可能出现。预料到这些反应,交易双方会调整其关系结构,使"卑劣行为"的激励降到最小。也就是说,制度安排应最小化交易成本,这里的交易成本是广义的,包括订立状态依赖合同的成本、监督和实施合同条款的成本以及违反合同承诺给受影响各方造成的成本。这些关系在许多方面与传统的现货市场关系不同。具体买方和卖方在市场上的身份变得重要,他们间的关系是动态的,也就是说,由于信息不对称性、不确定性和交易专用性沉没成本的出现,在经济意义上,合同执行(协议)和实际的合同履行是分开的(但又是相关的)。买方和卖方间的关系是长期的,在交易首次达成

时便持续下去。这种关系可能是隐性的，也可能是明确的——是在一份正式的书面合同中明确订立的。无论是隐性的还是明确的，在执行时，合同常常是不完全的，双方试图通过合同为有效率地相互合作实现协议目的提供一个框架。

这一理论是有预测力的，因为它指出了(在理论上)可测度的交易的具体特征与为媒介交换而使用的具体的制度结构间的专用性关系。

例如，Williamson 指出，当长期交易专用性沉没投资占总成本很大比重、不确定性十分重要、各类约束不大可能约束“卑劣行为”时，我们应该想到垂直一体化在此时尤其具有吸引力。Klein 等(1979)、Klein(1980)、Williamson(1983)和 Joskow(1985)考察了具体的交易特征和长期合同的具体特征(合同时效、投资和支付条款、资格安排、终止条款等)间的关系。虽然 Williamson(1983)强调了合同设计应使合同“具有自我实施力”，贬低了合同法的重要性，但是，我认为把交易关系看作是在法律的阴影下而不是在没有法律作用的情况中发展变化会更恰当——法律约束力是可以依赖的，但成本高并且是不确定的。

和大部分关于代理关系的理论研究不同，在交易成本理论中，相对风险厌恶程度不起一点作用。也许这方面的理论研究被过分强调了。风险承担成本上的差异和交易成本因素也许皆在长期合同关系结构中发挥着作用。而且，即使交易各方都是风险中性的，反映交易成本因素的那些合同关系特征会在双方间分配风险，风险承担成本的最终分布肯定会以某种方式反映于合同的条款和条件中(比较 Joskow，1977；Joskow，1985)。

4 应用和经验研究

相对来说，经济学家们几乎没有进行过系统的经验研究来检

验从交易成本理论中得到的假说。事实上，对合同关系(除了劳动合同)进行的几乎所有研究都是理论性的。这方面进行的经验研究或应用主要是案例研究，一般是通过交易成本理论考察在某一具体情况中发生的具体事件。例如，Williamson(1976)利用交易成本理论形成了关于一般特许经营权招标的特征的假说，进而考察了在有线电视特许经营中实际发生的情况，Klein、Crawford 和 Alchian(1979)对 GM 和 Fisher Body 公司间早期合同关系和最后的一体化的性质作了极为有趣的解释。Klein(1980)对为什么某些类型的“不公平”合同关系会出现作了一个有趣的解释，他主要是借助交易成本理论的假说进行分析的。

虽然这类研究极为有趣和有洞察力(甚至说服力)，但是，在解释变量(如交易专用性沉没投资的重要性)可以客观地测度到的情况中，它并不能满足更系统的经验检验的需要，在交易特征上差异很大的交易样本被挑选出来。对交易特征上所观察到的差异间的关系必须加以考察，这样才能检验所预测的关系是否确实被观察到。

系统的假设检验主要与对交易成本因素在企业垂直一体化程度或对市场交易的依赖程度问题上的解释力联系在一起(Monteverde，Teece，1982；Masten，1984 是非常精彩的例证)。在解释企业依赖内部组织或市场交易获取某些投入品的程度上，交易成本因素尤其是交易专用性沉没投资尤为重要。

对现货市场和垂直一体化间大量的“中间状态”的经验分析进展缓慢。但是，如果我们希望在许多相互竞争的理论间找出最好的理论，系统的经验分析和假说就非常重要。我曾经作过电厂和煤炭供应商间煤炭合同和供应关系的研究，试图检验交易成本理论的一些预测。我发现可以把在治理关系(从现货市场到垂直一体化之间的一切，合同期限从一年到五十年不等)上差异很大和在交易专用性沉没投资的重要性的客观指标上差异很大的煤炭供应关系的

较大样本搞在一起。Goldberg 和 Erickson(1983)对石油焦炭合同作了详细分析。Gallick(1984)对美国金枪鱼业中的长期合同和垂直一体化作了有趣的研究。现有的经验研究表明，交易成本因素，尤其是交易专用性沉没投资，是影响垂直关系结构的重要因素。

令人惊讶的是，一个几乎没有得到任何重视的领域是在长期合同被广泛用于媒介交换的市场上价格形成的性质。价格形成增加了长期合同中的潜在困难，因为在长期合同中，市场条件和生产的名义成本以及实际成本可能不断变化(Goldberg，1984；Joskow，1985)。固定价格合同有可能被采用，但是，我在其他文章(Joskow，1985)中指出，有充足理由相信固定价格合同不会被采用。我所考察的一般煤炭合同根据实际成本、投入品价格指数和当前市场价格的各种组合制定了相当复杂的定价条款。

我觉得长期合同关系中的价格形成问题十分重要，因为我怀疑在长期合同十分重要的市场上，价格比传统预测所表明的粘性更大，因为传统预测依赖于价格对不断变化的供需条件反应迅速这一假设。在我目前的研究中，我发现，在任何时点上，在某一供需地，煤炭的交易价格(根据质量差异作过适当调整)差异很大。现货价和合同价常常相差悬殊。这一差异至少部分地可以用具体合同的订立时间和这些合同的专用性条款上的差异来解释。价格的这种多样性和粘性对价格调整以及市场均衡的性质、各个市场上有效率定价的含义提出了重要的微观经济学问题，也必然提出重要的宏观经济学问题。

5 结 论

我感觉近年来扩展我们对产业市场上的长期合同关系的理论和经验理解的努力令人振奋。我们开始理解至少十年前我们还很不理解的现象。我们所掌握的知识开始帮助我们制定更有效率的

反托拉斯、管制和合同实施政策。但仍有许多没有得到回答的问题。更深入的理论研究肯定是有用的。我对目前研究现状的评价是，我们在理论分析上取得了丰硕成果，在经验分析上还十分欠缺，进行我在上文讨论的这类系统的经验分析和假说检验常常很困难。但是，从根本上说，我们在努力做到这一步。在我看来，有大量机会可以把我们已经掌握的东西更广泛地应用于反托拉斯政策、普通法实施政策和管制手段以及制度的设计中。当前在美国，经济学家们有浓厚兴趣把“激励管制”概念应用于受管制的电力事业(Johnson，1985)并改进政府采购政策。我觉得“管制合同”框架为这些领域内的发展提供了有用的工具。最后，在长期合同关系中的价格调整领域，我们还有更多的研究工作要做，要把我们在微观经济层次上所掌握的东西与宏观层次结合于一体。

参考文献

COASE, R. H. (1937), "The Nature of the Firm", Economics, 4, 386－405.

——(1972), "Industrial Organization: A Proposal For Research", PP. 59－73, in: V. R. Fuchs (ed.), Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization (Vol. 3), National Bureau of Economic Research, New York.

GOLDBERG, V. P. (1976), "Regulation and Administered Contracts", Bell Journal of Economics, 7, 426－448.

——(1984), Price Adjustments in Long-Term Contracts, Northwestern University Law School, mimeo.

——and ERICKSON, J. E. (1983), The Law and Economics of Long-Term Contracts: A Case Study of Petroleum Coke", Northwestern University Law School, mimeo.

HART, O. D. (1983), "Optimal Labour Contracts Under Asymmetric Infor-

mation: An Introduction", Review of Economic Studies, 50, 3—36.

HOMSTROM, B. (1979), "Moral Hazard and Observability", Bell Journal of Economics, 10, 74—91.

JOHNSON, L. L. (1985), Incentives to Improve Electric Utility Performance, The Rand Corporation, Santa Monica, CA.

JOSKOW, P. L. "Commercial Impossibility, The Uranium Market and the Westinghouse Case", Journal of Legal Studies, 6, 119—176.

—— (1985), "Vertical Integration and Long-Term Contracts: The Case of Coal-burning Electric Generating Plants", Journal of Law, Economics and Organization, 1, 33—80.

KLEIN, B. (1980), "Transaction Cost Determinants of 'Unfair' Contractual Relations", American Economic Review, 70, 356—362.

—— CRAWFORD, R. A. and ALCHIAN, A. A. (1979), "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", Journal of Law and Economics, 21, 297—326.

LAFFONT, J. J. and TIROLE, J. (1985), "Using Cost Observations to Regulate Firms", MIT Department of Economics Working Paper No. 368, Cambridge, MA.

MASTEM, S. E. (1984), "The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry", Journal of Law and Economics, 21, 297—326.

MONTEVERDE, K. and TEECE, D. J. (1982), "Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry", Bell Journal of Economics, 13, 206—213.

SHAVELL, S. (1979), "Risk Sharing and Incentives in the Principal Agent Relationship", Bell Journal of Economics, 10, 55—73.

WILLIAMSON, O. E. (1976), "Franchise Bidding For Natural Monopolies—In General and With Respect to CATV", Bell Journal of Economics, 7, 73—104.

—— (1979), "Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", Journal of Law and Economics, 22, 233—261.

—— (1983), "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange", American Economic Review, 73, 519—540.

—— (1985), The Economic Institutions of Capitalism, The Free Press, New York.

对经济组织不同研究方法的比较

Oliver Williamson*

关于新制度经济学的第七届国际研讨会的主题是“制度经济学的不同研究方法”。这次研讨会的论文在使用的研究方法上虽然存在差异，但是，这些新的研究方法相互间主要是互补关系。这些新的合同方法最终是否会统一，是否会产生一个统一的企业、市场和混合组织形式的理论尚有待时间来证明。

这次研讨会的论文涉及的三种不同的研究经济组织的方法，分别为产权、代理理论/机制设计和交易成本。它们都从合同角度考察经济组织，并且它们都不同于新古典企业理论——新古典企业理论是从非合同(主要是技术)角度研究企业的。

第1节提出了描述企业和市场组织各种理论的一个框架，第2节比较了产权、代理和交易成本三种理论，最后是结束语。

1 框 架

图1描绘的框架主要是关于企业和市场组织的经济学理论，它对各种理论做了相当粗糙的区分。因此，它并没谈到非经济学的尤其是社会学的研究方法[①]，而且，在非合同的(技术的)和合同的(组织的)经济学研究方法之间，重点主要放在后者上[②]。

在图1所示的框架中，第一类区分的标准为一种理论是产生

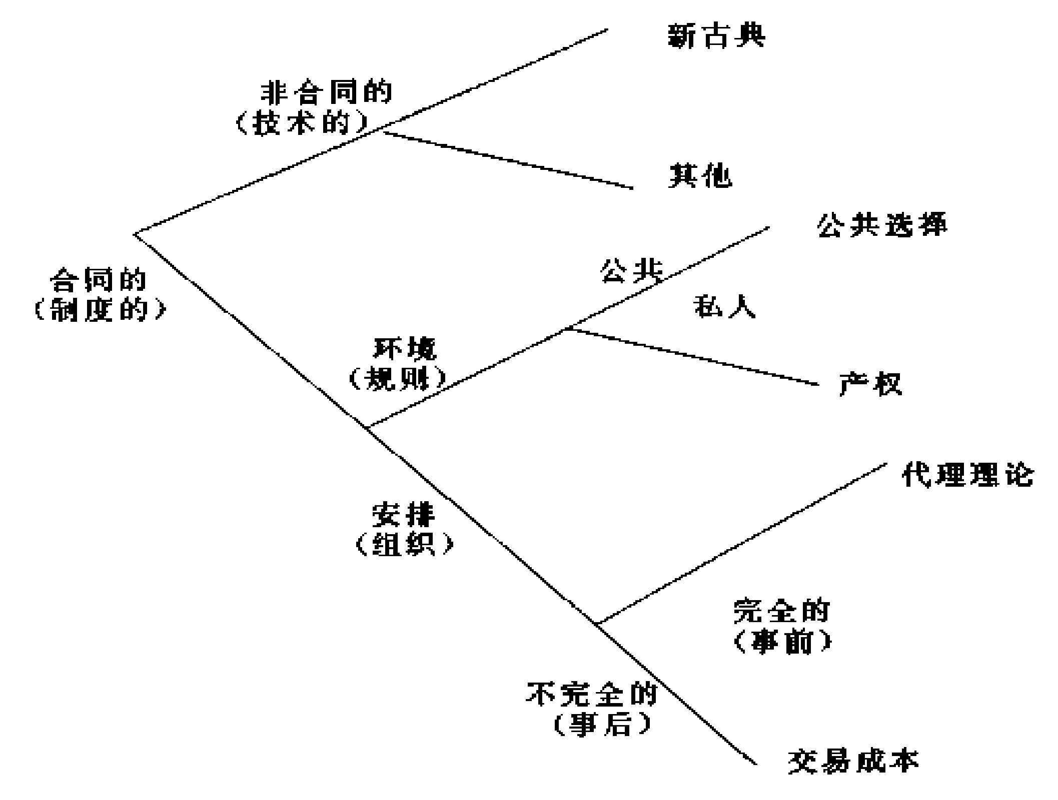


图1　组织的经济理论

于非合同背景还是从合同角度研究经济组织的。大约在1960年以前，流行的理论是从技术(主要是生产函数)而不是从合同/组织角度研究企业的。比较合同问题被忽视，这是因为：(1)企业的边界被认为是给定的(主要由规模和范围经济决定)，(2)产权被认为是明晰的，(3)冲突——如果存在的话——被认为可以由法庭无成本地和有效地作出判决。所有的合同都是有效的，没有必要考察合同间的差异和探讨这些差异是否具有比较制度(组织)意义。

更一般地说，新古典理论把企业看作是"人的类型"而不是"市场类型"[③]。因此，微观经济理论的两大支柱——企业理论和消费者行为理论——表现出了惊人的类似。消费者行为理论研究消费可能性集合，并把最优性归结为边际替代率和相对应的产品价格比率的相等。新古典企业理论使用生产可能性集合，并把最优性归结为边际转换率和相对应的投入品价格比率的相等。

新古典企业理论关心的主要数据是价格和产出(Arrow，

1971)。虽然许多有趣的经济现象都处在新古典经济学分析的范围内,但正统企业理论在以下问题上只取得了有限的进步:(1)企业常常为满足自己的需要亲自生产而不是在市场上采购商品或服务,促使企业作出这种决策的主要因素是什么?(2)在什么情况下行政成本上升?为什么?(3)限制企业规模的因素是什么?(4)对自然垄断的特许权投标在什么时候起作用?在什么时候不起作用?(5)债务和股权在治理结构特征上不同吗?为什么?(6)哪些因素促使采用合伙制(而不是公司形式)?(7)哪些因素最能把资本主义企业和社会主义企业区分开来?这些问题以及其他有关问题都可以从比较合同的角度来分析。

老一代制度经济学家关心的是正统理论能否解决上面提到的这许多问题。他们的领袖人物是 Thorstein Veblen、W. C. Mitchell 和 John Commons④。但是,旧制度经济学的下场很不幸,它没有能提出一个对立的研究范式,却陷入了新古典经济学在方法论上对它的批判(Stigler,1983)。一些人认为,美国制度主义学派的研究“一无所得……(由于)没有一个理论,所以他们没能留下任何东西”(Coase,1984),这一评价未免过于残酷。

虽然老一代制度主义者相互间存在差异⑤,但他们对制度却都十分重视,并且,在 Commons 的研究中有理论的雏形。Commons 把经济组织问题看作是同时解决冲突、相互依赖和秩序的问题,因此,“经济活动最终单位”的标准“……应该包含冲突、相互性和秩序这三项原则”(Commons,1925)。在他看来,交易包含了这些原则,并且他提出把交易作为分析的基本单位(Commons,1925,1934)。

长期以来,经济学就认识到,利益冲突是一种普遍和自然的现象。产权的界定和实施及市场的使用便是为了扼制冲突、形成秩序和创造价值。但 Commons 认为这还不够,还应包括服务于这些目的的其他制度。Lon Fuller 谈到的“eunomics”与 Commons 的这一

观点非常接近，Fuller(1954)把“eunomics”定义为“关于好的秩序和起作用的安排的科学、理论或研究”。市场和非市场制度交错在一起。

但是，Commons和他的跟随者并没有努力去使这些观点产生作用。正如前面所说的，制度经济学在方法论上采取了敌意姿态，逐渐失去了影响力。而新制度经济学成为“我们的学科内最有活力的领域”(Mathews，1986)的主要原因是它避开了方法论上的争论，支持可操作性。它不仅坚持制度重要[⑥]，而且进一步坚持制度可被分析(Mathews，1986)。正是这最后一点把新旧制度经济学区分开来。

新制度经济学的两个分支——制度环境和制度安排——虽然相互关联，但把它们区分开来还是有用的。Lance Davis和Douglass North在对制度经济学的复兴十分重要的一篇早期论文(Davis和North，1971)中对这两者作了以下区分：

“制度环境是一系列的基本的政治、社会和法律规则，它们确立了生产、交换和分配的基础。治理选举、产权和合同权利的规则便是这类规则的例子……

制度安排是经济单位间的安排，它治理这些单位合作或竞争的方式。它(能)为其成员提供一个可以合作的结构或一个能影响法律或产权变迁的机制。”

在图1中，合同分支上的第一个节点就反映了制度环境与制度安排之间的这种区分。制度环境分支是在公共和私人部门建立博弈规则。公共选择文献是针对公共部门的博弈规则而出现的，而产权经济学是探讨私人部门的博弈规则。本次研讨会的论文谈到了私人部门的博弈规则，在第2节中我将对此做更深入的讨论。

制度安排分支更多地是关于组织的细节的。事前的激励一致性(代理理论节点)和事后的治理(交易成本节点)是关系最大的。前一理论认为合同是完全的，所有有关的合同订立行动都集中在

事前协议中。合同的不完全性是经济组织的交易成本理论的特征，它强调事后治理。

2 讨 论

交易成本经济学是跨学科研究的，它把法、经济学和组织学结合在一起。交易成本经济学要解释的是组织的多样性及其未解之谜。因此，虽然物理学家(和一些经济学家)探讨的是"这里的法则是什么?"但交易成本经济学关心的是"这里在发生什么?"[7]它赞同以下这种朴实的研究目的："在几个核心原理帮助下，把我们对经济的肯定是不完全的看法组织起来、发现未受过训练的眼睛会忽视的联系、讲述可能的……因果故事并对经济政策和其他外生事件的结果作出初步的数量判断。"(Solow，1985)。

有趣的是，R. C. O. Mathews(1986)认为："制度经济学和交易成本经济学是同一回事。"这显然是因为交易成本经济学分支发展得太快，应用于"许多领域：产业组织和公司治理、劳动经济学、公共选择、发展和经济史"(Mathews，1986)。

我们已分析过交易成本和新古典经济学在对经济组织的研究上存在的分歧，在这里我的目的是考察产权理论、代理理论和交易成本理论间的不同之处。我采用的分析角度是：超越产权或代理的分析范畴而把交易成本特征包括进来的主要原因是什么?

2.1 产权

产权经济学主要与 Armen Alchian(1960)的研究有关。产权学派的一般观点是"产权发展是为了在内部化的收益大于内部化的成本时内部化外部性"(Demsetz，1967)。更早的时候，Ronald Coase 在他对联邦通讯委员会的研究中就提出了类似的概念框架。他指出，产权的界定对一个企业制度的运行至关重要(Coase，

1959),并认为:“法律制度的一个目的是对权利进行清楚界定,在此基础上权利的转让和重组能通过市场发生。”(Coase,1959)

虽然有说服力,但产权理论对经济组织的研究却中途刹了车。和关于社会主义经济的经济理论一样,社会主义的经济理论认为关键是“理顺价格”(Lange,1938;Kornai,1986),产权理论认为最基本的需要是“理顺产权”——此后市场会可靠地把资源配置到价值高的用途上。这两种理论都把对经济组织的研究不必要地简单化了。

Coase认为无线电频道的分配“只是”一个产权问题的观点可以说明这一点。Coase认为20年代无线电广播“混作一团”的“真正原因”,“是没有对稀缺的频道建立产权……除非对资源的产权得以建立,否则,一个私人企业制度无法正常运转,当我们这样做了时……混乱局面就会消失。除了一个界定产权和调解冲突的法律制度是必要的外,政府也不必存在”(Coase, 1959)。

但这些乐观的观点并没有被20年代首席大法官William Howard Taft和60年代无线电频道分配方面的学者分享(De-Vany,1969)。据报道,Taft曾说过:“我总是避开这一无线电问题……并告诉其他法官尽可能不要对这一事项作出判决”,原因是“解释关于这一问题的法律有些像解释关于炼金术的法律一样……我想把它向后推……希望它变得更可理解。”[⑧]如果有人告诉他这不过是个理顺产权的问题,相信Taft会点头称是并加上一句“妙极了!”

交易成本经济学认为,无论产权:(1)是否能被清楚界定,一旦被清楚界定,(2)是否能被法庭理解和(3)有效地实施,它们都是有问题的。事实上,正是由于产权有问题,才有非市场形式的组织,它们的目的和作用是为在产权的这三个方面中的任何一个方面或所有方面上缺乏效率的交易提供合同的完整性。

这一点与Kenneth Arrow对经济组织的研究相一致。Arrow

并不仅仅认为市场失败导致了产权的重新界定，他还探讨了非市场制度是否可能产生的问题。他说："这里我想指出的是，当市场无法达到最优状态时，至少在一定程度上，社会将认识到这一差距，非市场社会制度将会产生以填补这一差距。"(Arrow，1963)当然，Arrow 谈的非市场制度主要采取市场支持(保险、信任、特许)而不是市场替代(如层级结构)的形式。但是，流行的市场和产权传统还是被打破了。市场是一个"奇迹"是毫无疑问的[9]，但认为市场是唯一的奇迹却阻碍了对经济的研究。

具体地说，交易成本经济学是关于合同关系的治理的(通过市场、层级结构和混合形式)，它抛弃了法庭能以一种信息充分、低成本和有效的方式主持公正的观点。交易成本经济学并没有把合同实施这一主要重担放在法庭身上，它认为法庭秩序是在背后起作用的[10]，私人秩序[11]是合同各方的主要争斗场所。因此，虽然经济组织的产权研究巧妙地战胜了事后治理研究，但交易成本经济学明确地强调了不同治理结构在合同执行期内管理交易的相对有效性。这后一点就是私人秩序的全部内容。交易成本经济学的基本假说是：把交易(它们在特征上有差异)和治理结构(它们在成本和能力上有差异)以一种交易成本最小化的方式搭配起来[12]。交易成本经济学的大部分预测力来自这一假说的不断应用。

2.2 代理理论

代理理论和交易成本经济学都把产权——不管它们可能是什么样的——看作是给定的，在这一背景下，考察合同各方如何在游戏规则(制度环境)内订立合同。代理理论假定合同各方把所有有关的合同订立行动都集中到事前的激励协议中去。代理理论通常也假定代理人比委托人更厌恶风险。相应地，代理理论要解决的是激励强度和有效率的风险分担间的替代[13]。

交易成本经济学认为，所有复杂的合同肯定都是不完全的(因

为有限理性)[19]。因此,无法事先处理和解决好所有有关的合同订立问题——即使在事前激励协调上付出了最大努力。而且,许多有关的合同订立行动发生在合同的执行期内,必须在事后通过所提供的治理措施来解决。因此,代理理论和交易成本经济学的区别在于前者强调事前的激励一致性,后者强调事后的治理结构(当然两者都是需要的)。

在交易成本经济学中,主要的替代关系也与代理理论不同。它考察的不是激励强度和有效率的风险分担之间的关系,而是激励强度和双边适应性间的关系(交易成本经济学一般假定风险中性,因此,有效率的风险分担问题也就不存在)。正如前面所指出的,交易成本经济学的目的是以一种——甄别的方式使交易和治理结构相一致。

具体地说,如果一些交易从激励强度中获益特别大,另一些交易对适应性的需求更大;如果适应性和激励强度处于一种替代关系中;如果治理结构在这一替代关系的解决方式上存在差异,那么,交易和治理结构相结合的方式将有经济意义。不严格地说,交易成本经济学认为,随着资产专用性条件上升,存在一种从市场(它有更大的激励强度特征)向层级结构(它的特征是适应性)的转变[20]。它认为,混合组织形式(合资企业、特许经营、管制、各种形式的长期合同)是对激励强度和适应性折衷的交易的治理结构。代理理论没有作出这种区分。

3 结束语

尽管图1的框架中的四个合同节点——公共选择、产权、代理理论和交易成本经济学——存在明显的不同,但可以把这四种理论看作是相互补充的。事实上,一种累积的合同研究范式正在形成之中。理论和制度的结合已经跨过了一个门槛,从此没有回头路。

在下一个十年中，我们将看到合同研究方法在概念、理论、实证和公共政策方面的不断发展和改善。Chester Barnard 在 50 年前谈到的难以理解的“组织科学”(Barnard,1938)最终可以形成[17]。

我想，这样一门新的科学，如果它确实形成了，它将跨越学科界限。它将主要由经济学和组织理论组成，前者提供一种经济导向，后者提供行为和组织内容，而法律(特别是合同和财产法)将为之提供支持。这种研究正在进行之中[18]。

摘　要

本文把对企业和市场组织的早期非合同研究和最近的合同研究作了对比。在合同研究中，我们又分别分析了公共政策、产权、代理理论和交易成本经济学。产权强调事前的制度安排，代理理论强调事前的激励一致性，交易成本经济学强调事后治理。所有这些都与萌芽中的组织科学密切相关。

注　释

* 本文形成于本次研讨会的讨论。

①社会研究一般强调权力、依赖、社会建构和偶然性。

②“其他”节点上的比较重要的非合同理论有进化经济学、路径依赖、X—效率和企业管理理论。

③最早使我注意到这种区别的是 David Kreps(1984)。

④制度经济学也有一个欧洲派，主要是德国学派，见 T. W. Hutchison (1984)。

⑤对旧制度经济学不同流派的讨论见 Malcomb Rutherford(1983)。

⑥经济学曾经试图向“制度空核”(Institution Free Core)发展(这一术语由 Vernon Smith 提出)。

⑦这一区别由 Roy D'Andrade (1986)和 Donald McCloskey (1986)提出。

⑧引用于 Coase (1959)。

⑨用"奇迹"一词描述市场源于 Friedrich Hayek(1945)。

⑩Karl Llewellyn (1931)指出,法庭是在私人秩序无法有效运转时起"最后上诉"作用的。合同和法庭在限制威胁力量上起着重要作用。

⑪对此的详细论述,见 Marc Galanter(1981)和 Williamson(1985)。

⑫当然,这有点儿过于简单。对这一假说的更一般的陈述是使生产成本和交易成本之和最小化(Riordan 和 Williamson,1985)。

⑬这次研讨会上,Holmstrom 和 Milgrom 提交的论文指出,代理理论已开始研究其他替代关系,激励强度和任务的多样性是其中的一种。这是一个很新又很有希望的研究方向。

⑭像"承诺"这样的合同被认为是没有用的,原因是不被可信赖的投人支持的合同会被机会主义瓦解。对此的详细分析见 Williamson(1985)。

⑮资产专用性可以有几种形式,地点专用性、实物资产专用性、人力资产专用性和专项资产是它的主要形式。它们各有不同的合同效应。对有关替代关系的一个有关的但不同的分析见 Sanford Grossman 和 Oliver Hart (1986)。

⑯对 Barnard 和近年来向着一个萌芽中的组织科学发展的讨论见 Williamson(1990)。

⑰正像 Arrow 指出的,"新制度经济学主要不是为经济学的传统问题——资源配置和利用率——提供新的答案。它回答的是新问题:经济制度为什么是以这种而不是那种方式出现?它和经济史相结合,但提出了更深人的微观见解。"(Arrow, 1987)

参考文献

ARROW, K. (1963), "Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care", American Economic Review, 53, 941—973.

—— (1987), "Reflections on the Essays", PP. 727—734 in:George Feiwel (ed.), Arrow and the Foundation of the Theory of Economic Policy, New York:NYU Press.

BARNARD, C. (1938), The Functions of the Executive. Cambridge: Harvard University Press (fifteenth printing, 1962).

COASE, R. (1959), "The Federal Communication Commission", Journal of Law and Economics, 2, 1—40.

—— (1984), "The New Institutional Economics", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economic, 140, 229—231.

COMMONS, J. (1925), "Law and Economics", Yale Law Journal, 34, 371—382.

—— (1934), Institutional Economics, Madison: University of Wisconsin Press.

D'ANDRADE, R. (1986), "Three Scientific World Views and the Covering Law Model", PP. 19 — 41 in: Richard Shweder and Donald Fiske (eds.), Metatheory in Social Science, Chicago: University of Chicago Press.

DAVIS, L. and NORTH, D. (1971), Institutional Change and American Economic Growth, Cambridge, England: Cambridge University Press.

DEMSETZ, H. (1967), "Toward a Theory of Property Rights", American Economic Review, 57, 347—359.

DEVANY, A., ECKERT, R., MEYERS, C., O'HARA D. and SCOTT, R. (1969), "A Property System for Market Allocation of the Electromagnetic Spectrum: A Legal-Economic-Engineering Study", Stanford Law Review, 21, 1499—1561.

FULLER, L. (1954), "American Legal Philosophy at Mid-Century", Journal of Legal Education, 6, 457—485.

GALANTER, M. (1981), "Justice in Many Rooms: Court, Private Ordering, and Indigenous Law", Journal of Legal Pluralism, 19, 1—47.

GROSSMAN, S. and HART, O. (1986), "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", Journal of Political Economy, 94, 691—719.

HAYEK, F. (1945), "The Use of Knowledge in Society", American Econom-

ic Review, 35,519—530.

HUTCHSION, T. W. (1984), "Institutional Economics Old and New", Journal of Institutional and Theoretical Economics, 140, 20—29.

KREPS, D. M. (1984), "Corporate Culture and Economic Theory", Mimeo, Grad School of Business, Stanford University.

LLEWELLYN, K. (1931), "What Price Contract? An Essay in Perspective", Yale Law Journal, 40, 704—751.

McCLOSKEY, D. (1986), "The Postmodern Rhetoric of Sociology", Contemporary Sociology, 15, 815—818.

MATHEWS, R. C. O. (1986), "The Economics of Institutions and the Sources of Economic Growth", Economic Journal, 96, 903—918.

RIORDAN, M. and WILLIAMSON, W. (1985), "Asset Specificity and Economic Organization", International Journal of Industrial Organization, 3, 365—378.

RUTHERFORD, M. (1983), "J. R. Commons's Institutional Economics", Journal of Economic Issues, 17, 721—744.

SOLOW, R. (1985), "Economic History and Economics", American Economic Review, 75, 328—331.

WILLIAMSON, O. (1985), The Economic Institutions of Capitalism, New York: Free Press.

—— (1990), "Chester Barnard and the Incipient Science of Organization", in: Oliver Williamson (ed.), Organization Theory: From Chester Barnard to the Present and Beyond, New York: Oxford University Press.

组织理论的新推动力
——对 O. Williamson 的《对经济组织不同研究方法的比较》的评论

Siegwart Lindenberg

"交易成本经济学受益于更多组织内容的注入。更一般地说，经济学应该既说又听……"

(Williamson，1985)

1 引 言

在过去的15年到20年里，组织研究领域有了巨大发展。在这一快速发展的背后，Williamson 的研究无疑是一个主要的推动力量。产权理论和代理理论都受益于 Williamson 对不完全合同的重要性的一直强调，他的研究方法也影响了社会学和法学对组织的研究。他的著作 Markets and Hierachies (1975)和 The Economic Institutions of Capitalism (1985)可能是今天组织研究领域最有影响力的著作了。

Williamson 看到了不同合同研究方法的愈益统一，他希望"难以理解的'组织科学'最终可以形成"(Williamson，1990)。这种希望可能是有理由的，但是，就各种可能而言，难以理解的组织科

学要形成还需要有新的推动力，这种推动力只能产生于经济学家们把一般理论和更具体的理论相结合、把更具体的理论与实证研究相结合的意愿。

在经济学家中，Williamson 极为不同寻常，他愿意吸收许多其他学科的内容，包括“公正意识”、“人的尊严”和 Max Weber 式的描述如“计算关系”；另一方面，他对经济学家们的传统又是极为真诚的，他主要通过对各种情况的研究用合适的、可行的假设丰富核心观点而不是在增加假设上下功夫以及在研究中煽风点火。这从他在 1975 年的著作中对内部劳动力市场的讨论（它在 1985 年的著作中莫名其妙地消失了）中可见一斑。当他说“物理学家（和一些经济学家）探讨的是‘这里的规律是什么？’，交易成本经济学关心的则是‘这里在发生什么？’”时，他难道不是主要对实际联系感兴趣吗？他自己的论述容易被误解，因为他把自己的成功归因于他的理论能推动调查——而要做到这一点，理论必须很抽象——这一事实。“这本书（即 The Economic Institutions of Capitalism）的一个中心思想是把一个一般合同理论应用于所有类型的交易……”[①]他所以想为自己辩护可能是因为“旧”制度经济学（Commons）失败的原因是因为它放弃了“理论指导下的调查”而采取了本质丰富（Substantive Enrichment）的做法[②]。

2 新的趋同

这里就出现了一个明显的两难：交易成本理论相对于“旧”制度经济学的成功是因为交易成本研究是理论指导的。假设更丰富和更接近复杂现实的理论由于针对某一特定现象，因而无法指导对大量不同现象的研究。因此，如果你想坚持研究的理论指导性，你就必须使理论相当抽象，进行高度概括，把解决复杂现实的重任留给社会学家。

这一两难已经过时，这是我在本文中要探讨的中心问题，它建立在经济学（简练的模型）和社会学（复杂的现实）之间旧的劳动分工基础上。但在过去的20年里，这种分工已经迅速消失（见Lindenberg，1985）。这两个学科迅速趋同的过程已产生了一个全新局面：在这两个学科中人的模型——即理论基础——已迅速趋向RREEMM[③]（足智多谋的、受限制的、预期的、评价的、最大化的人的英文首写字母），它有些类似社会—经济人（Homo Socio-economics）。在这一缩写中，每个构成要素都可以产生更明确的假设。例如，在什么情况下，足智多谋采取机会主义形式（或其他形式）就需要加以说明；对那些限制作出适当预期和评价的情况即关于主观理性受限制程度的情况也要作出假设。不管RREEMM具体表现形式如何，"理性人"第一次进入了一个有着丰富实证研究传统和丰富内容——由于在一个行动理论中缺乏对人的作用的理论描述，因此这些内容还没有被理论接纳——的学科内。在经济学中，根据环境的不同，你可以假设形形色色的不受限制的机智性（Resourcefulness）和有限理性。由于这一趋同，这两个领域能以与以前很不同的方式相互促进。问题不再是你使用的是一个效率框架、权力，还是社会化框架。问题是，在这两个领域里，效率框架可以清楚地应用于个人层次而当把它推广于集体层次上时，就需要增加假设，因为这时就需要有关进化选择的理论假设了。比较制度分析必须详述这些假设。

3　减小抽象程度的方法

在这一简短的评述中，我们不可能详细描述由这一新的趋同导致的形成新的理论的可能性。这里，我只谈三个问题：第一个问题可以称为**减小抽象程度的方法**。这一方法是经济学中的一个常用方法，它使微观经济学成为一个有力的分析工具。在这种方法

下，建模分阶段进行，在每个阶段上，一些简单化假设被抽象程度低的（即抽象化程度减轻或更现实的）假设取代。例如，在开始阶段，可以假定所有人都掌握充分信息，然后在后一阶段上，放松这一假设。这一方法的理论基础是：一个模型应该尽可能地简化，同时还应该根据需要加以复杂，在最终的复杂程度显现以前，你实际上并不知道它应多么地复杂。

由于社会学和经济学中陈旧的劳动分工，减小抽象化程度的方法首先只用于经济学中；其次，它实际上并没有被用于分阶段地建立非常接近现实的模型中，也就是说，和它的收益（被解释的多样性的增大）相比，增加具体性是浪费精力（就所增加变量的测度成本而言）。社会学的任务是处理复杂的现实，经济学的任务则被普遍认为是更好地理解一般现实性，甚至高度简化的新古典模型也可以指导不同领域中的调查。因此，在经济学中，无需通过建立逐步符合现实的模型去接近复杂的现实。既然现在这种陈旧的劳动分工已不复存在，减小抽象程度的方法就以一种全新形象出现：无论在经济学还是社会学中，都必须扩大整个范围，从“尽可能的简单”到“必要的复杂”，它们都必须适应这种情况。社会学家必须放弃从最复杂的叙述着手分析的习惯性思维方式（一百多年来这种方法一直被备加推崇），经济学家们必须学会使他们的分析更加复杂（一百多年来，他们一直轻视这种做法）。向核心观点增加可能的假设必须限制在建模的早期阶段。在以后的阶段里，使模型更坚实的“桥梁假设”必须根据所分析领域的当前情况（State of the Arts）来检验[4]。例如，你可以通过追踪某些结果同时又不偏离风险中性来了解所建模型揭示出来的某些效率特征（见Williamson，1985）。但最后，在作出假设时，你必须提到对模型中有关行动者的风险的理论和实证研究。

4　框架效应

新的趋同产生的另一种新的可能性是对两个领域的核心观点如何相互适应问题的重视。在这方面，最明显的是相对价格（和稀缺性）的重要性与环境概念的重要性两者间的关系[⑤]，它导致了理性选择模型的框架效应。环境是用目标（和有关的目标标准）定义的，目标选择有关的方案，从而"定义"环境。其他效用观点此时只通过影响框架控制环境概念的力度发挥着间接作用。如果不是框架效应，代理问题有时更易解决（当框架正确时），有时更难解决（当框架不正确时）。因为在既定环境中，强框架使人们目标单一。这可以用经理的例子说明。一个经理首先关心的是自己的职业稳定，其投资决策的指导方针是最大化自己人力资本的回报。根据环境不同，他的行为可能与最大化企业价值相一致，也可能不一致（见 Holmstrom 和 Tirole，1989）。如果两者不一致，那么，框架效应将使改变经理行为的成本变得很高，因为框架不容易改变，由于经理是企业专用性人力资本，解雇他要付出很大的成本。

由于减小抽象化程度的方法，在建模中可以暂时忽略框架效应，因为通过（特别）假定某人只有一个主要目标也可以取得类似效果。但最终，关于他的效用观的假设必须建立在所分析领域中的理论和研究基础之上，这一点与下一节的内容尤为有关。

5　社会生产函数

在陈旧的劳动分工中，偏好在经济学中被假定是"给定的"，而社会学家（有时和心理学家）被认为在探讨这些"给定的"偏好。在新的趋同中，这一安排也已过时。对这一新的任务的最注目的反应来自 Gary Becker，他设法使偏好完全在一个工具背景下出现，在

这一背景下，工具可以视为社会结构的一部分，因而是给定约束条件的一部分。他和 Stigler(Stigler 和 Becker，1977)通过两类偏好假设做到了这一点：统一(Universal)偏好(目标)和工具(Instrumental)偏好。前者对所有人都是一样的，因此无需解释；后者是对导致最终目标的手段的偏好，最终目标事实上就是约束条件，因此可以在一个约束驱动方式下解释。对整个人类来说，只有一个效用函数，而对不同人来说却有不同的生产函数。现在，购买某一商品不再是一个消费行为而是对一种生产方式的购买，如购买唱片是为了生产音乐所带来的享受。

这一方法与减小抽象程度的方法极相吻合，因为生产函数的描述可以看作是提供了关于工具偏好的桥梁假设。但是，如果不明确最终目标，特殊理论化这一旧毛病就可能发生。由于这个原因，Becker 的分析被进一步发展为"社会生产函数理论"(见 Lindenberg，1984，1986，1989a)。根据 Adam Smith 的分析，在有关研究的基础上，至少三个最终目标被假定存在，它们是物质福利、社会认同和避免损失。这些目标是每个人都渴望实现的，因此，对它们来说，人们实现这些目标必须采取的手段极为重要，以至于对这些手段的系统威胁可能引发一场革命(Lindenberg，1989b)。这些手段随社会地位和具体目标而不同，被称为"社会生产函数"。

在任何涉及个人的解释中，标准任务是明确阐述有关的社会生产函数，尤其是关于社会认可的函数。如果不知道不同的任务定义对社会认可的生产(或破坏)造成的后果，那么，对内部组织中的交易成本和代理问题的分析实际上是很不完全的。在这方面，内部组织中任务结构的设计与交易成本的产生和降低有着密切关系[⑪]。当 Williamson 谈到了某些人对测度问题的抵制和当他指责 Alchian 和 Demsetz 的错误——认为"测度很容易进行(没有成本)的交易和测度成本很高的交易相比，大规模测度对工人的态度没有任何影响"时，Williamson(1975)脑子中考虑到了这些问题。

并且，Williamson(1985)同时指出，仔细设计治理结构极为必要，人力资产专用性越高，就越有必要。但他从来就没有系统地应用这些观点，而且，他也没有太多应用自己对草率(Perfunctory)合作和完美(Consummate)合作的区分。草率合作的破坏性后果是由不完全合同造成的，因此，严格遵守规则丧失了所有未明确指出的任务特征。因而，如果测度弱化了身份，结果就是草率合作。在社会生产函数基础上，我们不会认为测度削弱身份的特征是一个独一无二的状态，它是某些类型的人的可预测的反应。由于这个原因，社会生产函数和测度问题间的联系在理论上和经验上都是容易控制的。我们也知道，根据某些业绩标准进行的测度不仅不会削弱身份而且是社会生产函数的一部分。这里，测度降低了关于哪些行动提供社会认可的问题上的信息成本，使这些行动能融入社会生产函数中。

损失的激励作用也有类似的重要性。由于框架效应，损失控制成为主要行动目标。也正由于框架效应，在损失控制中发生的损失客观上可能高于损失的客观值(它在一个不同的框架下发生)。由于这个原因，当人们觉得受到了不公平对待或者困难时，当他们丢了面子时，他们就会作出强烈反应。由某些治理结构产生的权利预期(如内部劳动力市场上的“多干多得”，根据年功加薪，象征性层级结构的可转化性——如由某个受教育少的人监督某个受教育多的人)，由于损失的强有力的激励力量，会产生一种具有向下粘性的现状。显然，私人秩序受到这一效应限制(降职和减薪即使可能也很难进行)。与来自一种陌生文化的人谈判也会有类似效应。Williamson(1975)指出了产生或阻止合作的一些有关因素，包括效率符号和趋同预期，但这些在他后一本书中并没有再次出现[⑦]。

一项任务对代理人脑力活动的要求越高，委托人就越依赖代理人的好意(Good Will)，治理结构就越必须包括社会生产函数的效应。草率合作引致损失的能力(甚至短期里发生这种可能性)可

能很大，因而并不需要资产有专用性，治理结构也不需要根据社会生产函数微调。有三种效应必须考虑：(1)任务结构，它要求人的脑力活动随技术发展而增加；(2)工人把越来越多的社会认可预期从家里带到工厂；(3)不管具体的治理结构怎样，法律加强了对雇员剥削风险的管制(在这一点上削弱了私人秩序)。任何治理结构，无论它是否还有其他目的，都必须考虑到这三个事实，它们意味着在选择、比较合同执行和冲突管制上脆弱的团结性的全面增加(Lindenberg,1988)。

理论必须研究这些效应，它们主要发生于内部组织中，而不大可能发生于企业间的合同订立中。要严肃分析这些效应，就必须明确阐述某些领域的理论和进行经验研究。

6 结 论

Williamson 的研究是组织研究中最有洞察力的。在这一领域中，下一推动力是什么？我的回答是，最需要的是交易成本理论对不同领域的描述，相对所分析领域而言，这种理论描述应是最好的，并且要对它进行检验。

经济学和社会学间陈旧的劳动分工在理论和研究的一体化上产生了一种明显的两难：你或者选择远离复杂现实但能指导对大量不同现象进行分析的相对简单的模型，或者使你的描述符合实际——但这样做会丧失模型指导不同领域中的研究活动的力量。Williamson 似乎就是以这种方式看待目前的研究状况的。但是，在过去的 20 年里，经济学和社会学中陈旧的劳动分工消失殆尽，取而代之的是一个趋同过程。这一趋同过程正是组织研究领域中的新推动力，它避免了陈旧的劳动分工。

我们讨论了这一趋同过程产生的三种新的可能性。

首先是减少抽象程度的方法，这种方法使建模能分阶段进行，

模型逐步接近现实，同时不会丧失简单模型对研究的指导能力。

其次是框架效应，它反映了理性选择（经济学）和环境的定义（社会学）的联合效应。这些效应影响对目标的唯一追求，这种追求主要——但不仅仅——影响内部组织中的交易成本和代理问题。

第三是对一般人类目标的社会生产函数。这些目标允许以社会生产函数的形式把工具偏好融入到分析中去，社会生产函数揭示了在什么条件下一个人认为社会认可、避免损失和物质福利的生产极为重要。这些方面大大缩小了可能的治理结构的范围。

由于某些可以观察到的趋势，不同的治理结构可能会趋同，因为它们都必须维持脆弱的团结性（不是会引致明显团体边界和新交易成本的团结性）。

最后应该指出的是，由于经济学和社会学的趋同，合同订立问题实际上就凸现了出来。在新古典经济学中，合同订立并不成为问题，因为每个人都掌握充分信息，复杂的状态依赖索取权很容易描述。在传统社会学中，合同订立也不成为问题，因为在传统社会学中，人根据自己的社会角色行动，他们被社会化，遵守合同中没有载明的社会规范。只有通过趋同至一个共同的关于人的模型（社会一经济人），在合同订立中才可能有人的极度机智性（即机会主义）、程度不同的主观理性和框架效应，这些形成了难以理解的组织科学的基础。

注　释

①Williamson（1988）。在这些年里，他的核心思想越来越严密。比较一下他1975年著作中的“专用经验”和1985年著作中的“资产专用性”就可以看出来。

②见De Alessi（1983）。Williamson可能觉察到了（传统）社会学中存在的这种幽灵。在传统社会学中，许多实际关系被进行了调查，但这种调查很少

有理论指导。

③Meckling(1976)提出了 REMM 概念,Lindenberg(1983)增加了"受限制的和预期的"。

④这也许可以说明新古典经济学家和行为经济学家间的争论(见 Earl,1988)。对于经济学地位的变化(由于是社会学的劳动分工引起的),行为经济学家们坚持认为经济理论变得更为现实。在我看来,他们错误地把减轻抽象程度的方法局限为经济学家们迄今为止对它的使用了。但是,行为经济学家们的研究常常提供了关于桥梁假设的有关知识,所以,即使是对经济学的错误的方法论评价也可能是有用的。

⑤Lindenberg(1989a)更详细地阐述了这一点。

⑥Holmstrom 和 Milgrom(1990)看到了不同的——但可能是有关的——任务结构和代理问题间的关系。在这一背景下,Holmstrom 和 Tirole(1989)指出,当有关的生产函数没有明确指出时,目标假设(如最大化企业规模)的错误可能有多么的严重,因为,对结构变化来说,这种简化形式没有说服力。

⑦Spangenberg(1989)把 Willamson 后来的著作中不再谈到的观点充实为一个更严密的整体。

参考文献

DeAlessi, L. (1983), "Property Rights, Transaction Costs and X-efficiency: An Essay in Economic Theory", The American Economic Review, 73, 64—81.

Earl, P. E. (ed.)(1988), Behavioural Economics, Vols. I and II, Aldershot: Edward Elger Publishing Co.

Holmström, B. and Milgrom, P. (1990), "Regulating Trade Among Agents", Journal of Institutional and Theoretical Economics, this issue.

——and Tirole, J. (1989), "The Theory of the Firm", PP. 61—133 in: R. C. Schmalensee and R. Willig (eds.), Handbook of Industrial Organization, Vol. I, Elsevier Science Publ.

LINDENBERG, S. (1983), "The New Political Economy: Its Potential and Limitations for the Social Sciences in General and for Sociology in Particular", PP. 1—68 in: Sodeur, W. (ed.), Ökonomische Erklärung Sozialen Verhaltens, Duisburg: Verlag der Sozialwiss. Kooperative.

—— (1984), "Normen und die Allokation Sozialer Wertschätzung", PP. 169—191 in: Todt, H. (ed.), Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge Bd. 141, Berlin: Duncker & Humblot.

—— (1985), "Rational Choice and Sociological Theory: New Pressures on Economics as a Social Science", Journal of Institutional and Theoretical Economics, 141, 244—255.

—— (1986), "Individual Economic Ignorance Versus Social Production Functions and Precarious Enlightenment", Journal of Institutional and Theoretical Economcs, 142, 20—26.

—— (1988), "Contractual Relations and Weak Solidarity: the Behavioral Basis of Restraints on Gain-maximization", Journal of Institutional and Theoretical Economics, 144, 39—58.

—— (1989a), "Choice and Culture: The Behavioral Basis of Cultural Impact on Transactions", PP. 175 — 200 in: Hans Haferkamp (ed.), Social Structure and Culture, Berlin / New York: Walter de Gruyter.

—— (1989b), "Social Production Functions, Deficits, and Social Revolutions: Pre-revolutionary France and Russia", Rationality and Society, 1, 51—77.

MECKLING, W. (1976), "Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences", Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 112, 545—559.

SPANGENBERG, J. (1989), Economics of Atmosphere, Ph. D. Dissertation, Limburg.

STIGLER, G. and BECKER, G. S. (1977), "De gustibus non est disputandum", The American Economic Review, 67, 76—90.

WILLIAMSON, O. E. (1975), Markets and Hierarchies, New York: Free

Press.

——(1985), The Economic Institutions of Capitalism, New York: Free Press.

——(1990), "A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization", Journal of Institutional and Theoretical Economics, this issue.

现代企业理论

本部分重印的三篇论文分析了与现代企业理论有关的不同问题。Armen Alchian 和 Susan Woodward 提出了一种企业概念，在新制度经济学领域，这一概念正被越来越多的人接受。根据他们的观点，企业活动包含了在约束各个交易者行为的合同关系下进行的团队活动。例如，在资本主义制度中，企业所有权状况可以保护某些团队成员的企业专用性投资。他们强调的一个重点是，某个人与企业命运的利益相关程度决定了所有权的归属。与某些看法相反，在企业内部控制权和收入权的效率配置中，风险厌恶程度并不起很大作用。更一般地说，他们认为，企业的标准定义过于狭窄。团队活动广泛存在，不仅仅存在于日常生产中。

Eirik Furubotn 和 Steven Wiggins 的论文也使用了广义上与前一篇文章类似的分析方法考察了工厂关闭问题。他们指出，在关闭工厂的情况中，资源配置可能缺乏效率，因为，一方面，工人已作出了企业或行业专用性投资；另一方面，在管理阶层和工人间存在信息不对称性。Furubotn 和 Wiggins 提出了一个工厂关闭模型，并指出了在什么条件下，工人代表参与董事会（即共同决定）能克服信息不对称性和改善配置效率。

在最后一篇论文中，Holger Bonus 对 19 世纪德国信用合作社作了经济学分析。他把信用合作社看作是一种混合形态的组织形式，包含了市场和层级治理因素。在信用合作社中，最重要的是，合作社成员所处的位置使他们能够向信用社提供有价值的关于家

庭和邻里事务的信息。而且，成员们很愿意主动提供这一“内部”信息，因为他们认为协会是他们自己的。在这一组织中，联合所有权(Joint Ownership)也是一个重要特征，因为它保护了成员们专用性投资的准租金不被人剥削。

对企业理论的思考

Armen A. Alchian 和 Susan Woodward

1 引 言

在人们专业于他们拥有比较优势的生产活动的市场上，存在贸易收益。市场价格指导他们的活动。

在由“管理”而不是市场指导的合作中也存在贸易收益。在这种合作中，一些无疑也涉及专业化(这与市场收益来源相同)，但大部分合作来自“团队生产”特征(Alchian 和 Demsetz，1972)。企业外部(即市场上)和企业内部(即通过团队)经济活动的主要区别是，团队成员并不是根据市场价格作出有关其活动的决策，而是发出或寻找和接受指令(Coase，1952)。为什么会存在这种不同呢？

答案是“高交易成本”。但“高交易成本”只是对企业产生原因的一个称谓。这些“交易成本”是什么呢？简单地说，它们是确定质量和谈判价格的成本。

对一些商品来说，确定质量很容易。只要瞟上几眼，就可相当准确地判断出一个莴苣头的价值。但是，要确定一粒药片或一辆汽车的价值需要的成本可能就难得多了。在购买前确定质量的成本越大，市场发挥作用的成本就越大。

对一些商品来说，谈判价格也很容易。一般地说，市场越发达，

价格的可能取值就越少，谈判的空间就越小。但是，当市场很不发达，在卖方的最低卖价与买方的最高买价之间存在差距时，买方和卖方就会花费稀缺资源于谈判价格上。

在质量确定或价格谈判的某一成本水平上，简单的现货交易将被放弃，取而代之的是限制交易者行为以保证各自得到和支付了预期价值的长期安排。在这类安排中，一些是我们称之为企业的章程和合同，另一些是对市场运行的约束。理解这些安排要求明确考虑信息成本。在市场指导下通过比较优势（即由生产成本较低的人进行生产）从生产中得到收益的概念无助于我们对交易者间长期合同的理解。

虽然经济学家们探讨过团队生产的性质以及它和企业的关系，并且这种分析很有说服力（Alchian 和 Demsetz，1972），但团队生产并不是企业的根本性质（Alchian，1984；Williamson，1972）。企业的根本性质是限制交易者行为的合同关系（Alchian，1984；Williamson，1985）。但我们想像不出有哪种组织为“团队生产”的经济活动不具有我们认为引致了企业出现的人与实物资产间的特殊关系。我们看到，在大部分合作生产中，人们每天都在同一地点工作。在本文中，我们对他们为什么每天出现在同一地点（和有关的问题）而不是为什么一些工人是管理者、另一些工人是被管理者的问题感兴趣。但后一问题并非没有关系。

我们先研究这样一种情况：在有的合作生产活动中，雇主和雇员的关系持续的时间很短。在大部分城市中，都可以找到日工，你可以只雇佣他一天，他们通常从事诸如花园除草和不需要什么技术的建筑等工作。虽然这些工人通常只为一位雇主工作一天，但许多企业组织问题都显现了出来。工作中使用的工具是雇主的还是雇员的？或者是由一个第三方租给他们的？购买它们是用债务融资的吗？经理是一个大企业的雇员，还是生产活动的所有者和剩余索取者？决定这些问题答案的经济力量与影响存在着长期团队的

企业的因素基本一致。

团队生产在信息成本很高时出现。当信息成本很高时，限制性合同和从连续性拍卖市场的退出行为就会发生。团队生产极少不表现为一个合同关系，而合同关系也极少不表现为团队生产。把团队生产与我们称之为企业的合同关系联系在一起的团队生产特征是团队生产中涉及的大部分信息都是长期性的。

团队生产不一定包括管理者和被管理者。在一些团队中，一群人在一起有效地工作但却没有一个"领导人"，如律师事务所。对彼此个人才能的了解使他们在一起工作比和不十分了解的人一起工作更有生产性。如果并不是每个团队成员都擅长判断彼此的劳动生产率，那么，团队将有一位经理和一群接受经理指示的雇员，而对彼此的了解使他们更有生产性。在团队内部，关于团队的信息具有专用性，这种专用性可能只是团队成员比外部人更了解他们自己，或者可能只是经理专业于评价团队成员的才能和指导他们的活动。在这两种情况中，由于信息的持久性，任何一个成员离开团队，团队所有成员都将发生损失。

大部分团队活动都要使用实物资产。团队成员可能比外部人更了解这些无生命的团队成员——团队的实物资产。他们可能了解一项资产的保养和维护情况以及它的耗用程度。取得关于这些资产的信息对企业内部和外部来说成本不同，正是这种成本的不同，影响着企业在拥有、租赁还是用债务融资购买实物资产上的决策。我们将讨论资源具有的引致这种成本差异的特征。我们特别要谈到以下问题：

(1)资源组合的类型和使用目的如何和在多大程度上影响对其用途的合同安排的？

(2)使用者与他不拥有的哪些资源订立长期合同？与哪些资源订立短期合同？

(3)在企业内和市场上出现了哪些限制资源不相互剥削的保

护性安排？

(4)哪些活动和哪些类型资源适合股份有限公司这种组织形式？哪些活动和哪些类型资源适合有限责任公司这种组织形式？

(5)共同使用的资源具有的哪些特征决定着企业的债务融资程度——而不是股权融资程度？

在企业内，有三个基本问题必须解决：第一，企业必须确定它将使用的资源、它将进行的任务和把最终生产出来的价值在所使用的资源间分配。第二，企业必须监督团队资源的业绩，以保证每种资源都能产生所承诺的劳动生产率。第三，企业必须防止团队成员违背最初订立的价值分配协议，要求从企业收入中获得更大份额的可能。不同资源的监督成本不同，它们承受其他资源违约的能力也不同，使用在这些方面存在着差异的资源的经济活动以不同的方式解决这些问题。这里，我们要分析的是这两个特征——监督成本和由此引致的对道德风险的脆弱性，由于准租金的出现对套牢的脆弱性——如何使资产具有“企业专用性”，并决定了企业和其他机构的所有权、组织、融资和其他一些特征。

2 基本概念：企业、复合准租金、依赖和套牢、道德风险和可塑性

2.1 企业

我们首先把范式化的古典私人企业定义为一个有以下两个特征的组织：(1)几种独立拥有的投入品共有的专用性知识的持久性；(2)各种投入品为持续向团队提供所需资源订立的合同。有些资源的价值取决于构成企业的团队的业绩，这些资源的所有者就是企业的所有者。所有者——或者说股东——(1)分别和所有的投入品所有者订立合同，(2)有权出售他们的合同地位，(3)拥有剩余

价值的索取权。

2.2 复合准租金

首先，我们感谢 Alfred Marshall 的先知先觉，在他发表于1890年的《原理》一书中，就提出了“复合准租金”的概念。准租金是维持一项资源当期服务流所需收益以上的部分。它是对沉没成本的回收。复合准租金是准租金中决定于与其他专用性资源持续合作的部分，因此，复合准租金容易被剥削。Marshall 用了一个精彩例子说明复合准租金的脆弱性：一家钢厂选址于一家发电厂附近，它的投资是根据它能够以某一既定价格向这家发电厂购买电力这一前提条件作出的。一旦钢厂投资完成，沉没成本已沉没，发电厂可能会提高电价。虽然电力成本提高，但只要边际成本超过边际收益，即使沉没成本无法回收，钢厂仍将继续生产。

准租金和利润不是一回事。如果一项资源盈利，它的收益将超过沉没成本的恢复。但要诱使一项现有资源继续提供服务，利润和沉没成本的回收都不是必要条件。准租金是否应该既包含沉没成本又包含利润呢?不，因为(我们所定义的)准租金的出现和利润的出现对合同安排的影响不同。我们的分析主要集中在对沉没成本回收的保护上，但是，这种保护显然可能同时也保护了利润。

Marshall 认识到，发生沉没成本一方的准租金可能会被他所依靠的另一方剥削。但 Marshall 认为，这种威胁可以通过“做正确的事”或“谈判”消除。Marshall 没有认识到这一问题对理解企业组织的重要性。

2.3 依赖和套牢

当一项资源离开团队(企业)时，它的价值减少，我们就说这项资源“有依赖性”。如果企业中其他资源依赖某一项资源，如果该资源离开，企业中剩下的资源(团队成员)的价值减少，那么，我们就

说这项资源是“唯一的”。依赖性可能表现在两个不同方面：

首先，一项资源在加入团队时，它可能进行了只对当前团队有用的（即团队专用性）投资，现在，它只能依靠团队获得当前活动的报酬和沉没成本的回收。如果它离开这个团队，它就放弃了它的投资，也无法收回它的沉没成本。但是，一旦投资已发生，团队中其他资源就会剥削它的准租金——给它的报酬不会超过它在其他用途上的最高价值——以“套牢”这项有依赖性的资源。在法律文献中，一项投资的获利能力如果取决于其他资源的行为和其他资源是否继续提供服务，它就是一项“依赖性”投资。

其次，一项资源可能既依赖其他资源又被其他资源依赖。如果为了共同进行一项工作，所有资源都进行了不可回收的或只可部分回收的投资，那么，它们就是相互依赖的。在上面的例子中，如果已进行了专用性投资的资源退出团队，团队就得寻找另外一项类似的资源，并诱使它进行和已退出资源相同的投资。如果专用性资源的退出使团队发生损失，譬如说由于寻找成本太高和/或团队必须为新资源的投资提供补偿，那么，这项专用性资源和团队中的其他资源就是相互依赖的。如果企业能够找到一项相同资源，由于某些原因，它不必进行所需的投资，那么，这样一项资源只有依赖性而非“唯一的”。相互依赖并不要求哪项资源必须进行投资，只要它们在这一团队中的生产力比在其他用途上更高即可。通常情况下，依赖性是相互的，这意味着依赖性资源是唯一的，反之亦然。而专用性最高的资本是相互专用(Inter-specific)资本。

在企业内部，价格是由资源集体创造的，并且无法通过市场来清楚确定各项资源应获得多少报酬。资源的“市场”价值——机会成本或次佳用途——之和小于他们联合生产的产品价值。因此，企业本身，而不是市场，必须解决如何分配企业所创造的价值这一问题。这需要连续的和高成本的谈判，企业的一个任务便是最小化这些成本。

通常情况下，团队成员的离去会使复合准租金发生损失。一些沉没成本无法回收，因为使企业内部关系具有价值的信息是持久性的。这种情况下，团队专用性资源的所有者将发生损失。他们的价值在很大程度上决定于经理的决策。很显然，那些依赖团队前途和依赖团队内其他一些资源的资源会小心翼翼，惟恐被套牢。

我们所讨论的依赖性包含了成员们义务的不断平衡。它不是一系列的有延期支付的短期交易。在债权人依赖企业还贷意义上的依赖并不是企业的特征。这种关系一般存在于企业之外。事实上，我们认为只有当道德风险和套牢的可能性很小时，这种关系才会出现。企业的关键特征并不是那种债权人式的依赖，而是相互专用资源间的生产性服务流依赖。

在大部分团队中，由于资源威胁改变服务流的能力不同，一些资源比另一些资源更容易被套牢。例如，当一个土地所有者把土地租出去建造一幢摩天大楼时，对一幢固定建筑来说，他就是具有"唯一性"的资源的所有者。虽然土地对建筑物来说是唯一的，但土地所有者无法轻易地把改变土地的服务作为向建筑物所有者榨取建筑物准租金的手段。这一唯一性资源并没有力量这样做。但建筑物的所有者却可以拒绝支付所承诺的全部租金，因为他知道土地所有者是无法改变土地的用途的。土地所有者可以通过法律限制建筑物所有者对其租金的榨取，但这种做法的成本限制了土地所有者从这种做法中可获得的保护。

在这个土地/建筑物例子中，资源相互依赖(和相互唯一)，但只有建筑物所有者有可能榨取复合准租金。在长期租赁合同下，土地所有者比建筑物所有者更担心被套牢，因为建筑物所有者能够停止它的服务流(租金的支付)，而土地所有者无法终止土地的服务流。复合准租金越大，一项资源对它自己的服务流的控制越强(拒绝支付租金或工作)，一项唯一性资源的所有者就越可能利用这种情况剥削准租金。这种情况发生的可能性越大，所采取的预防

性合同条款就越多。

2.4 可塑性和道德风险

道德风险概念可以说明企业理论的许多方面(Marshall,1975)。首先,是雇员/雇主关系(Alchian 和 Demsetz,1972);其次,是债务人/债权人关系(Jensen 和 Meckling,1976);第三,是所有者和非所有者如何管理资产这一一般问题。

当确定一件商品的成本很高时,通过在企业内制造它而不是在市场上购买它常常更有利。质量由承担监督任务的雇员控制。但这产生了另一个问题——对雇员的监督问题。市场上的质量保证和企业内质量及产出的控制间存在此消彼长关系。当监督团队成员的成本很高时,一个成员可能会通过偷懒得到好处(休闲、不卖力)。偷懒的人获得了他偷懒行为的全部好处,但是,成本——它无法被察觉到——由整个团队承担了,因为平均产出减少了,相应地,工资也减少了。如果每个人的努力都可以无成本地观测到,没有人会偷懒,平均产出和工资相应地就高。和这种无监督成本的情况相比,存在监督成本的情况中产生的结果无疑比不上前者。

当企业部分资金来自债务时,另一类道德风险问题也就出现了,因为股东并不承担其结果的全部成本。股东拿到了好结果带来的收益,而债权人承担了坏结果的一些成本。因此,一旦企业获得贷款,股东就会增加企业资产的风险性。当然,债权人也了解这一点,他们会对他们预期承担的风险收费。债权人为他们承担的风险得到了补偿,但是,道德风险损失却是无法避免的。如果可以用一份合同来规定股东的行为,那么,在有无债务的情况下,股东的行为都是相同的,也就不会有道德风险损失。

当一个团队由人力和非人力资产组成时,人们管理资产的用心程度不同。管理资产越不用心,管理者的麻烦可能就越少。在什么时候所有资产都被以一种利润最大化的方式管理?在什么时候

可以很容易地确定管理资产的用心程度(监督成本低)? 或者在什么时候资产管理者同时也是所有者,因此承担了资产管理的全部成本和收益?当然,在不同安排下,我们可能有不同的监督成本。例如,当所有者和管理者是同一人时,当管理者管理的资产是由雇佣他的企业拥有的时,当管理者管理的资产是从另一个企业中租来的时,监督成本可能各不相同。由于控制道德风险的困难,不同所有权安排有不同的成本,这些成本将影响资产的所有权归属。

"道德风险"一词因为它的道德涵义而具有贬义。我们虽然并不认为偷懒和事后风险增加是不道德的,但是,我们认为"道德风险"一词正确地揭示了可信任性、信誉和诚实是一种重要的企业内和企业间关系,这些"优点"的培养有社会价值。如果每个人都同意付出某一标准的努力并履行承诺,一个更有效率的结果就会出现。"道德风险"一词表明人们并不是言行一致的,他们言行不一体现在市场组织中。它也表明在控制这种行为的机制中包括道德攻击和社会谴责。但合同和诉讼的成本可能较小。

道德风险的存在并不意味着交易不应该进行。虽然许多市场上发生了道德风险损失,但是,各方从进行交易中得到的好处比没有交易时要大。工人们从事生产,得到的报酬是其边际产品;借款人支付的利率包含了对贷款人的风险补偿。道德风险损失衡量的只是在保险人/雇主的监督行为的成本为零或者人们言行一致时可能获得的收益。

一些资源比其他资源受到的道德风险性使用更多。而且,在某些情况中,一个观察者/监督人很难可靠和客观地确定代理人的选择在多大程度上偏向代理人的利益。我们称资源或投资有"可塑性",是为了说明使用者可以选择的合理决策的范围很大,或者一个观察者并不能可靠地监督选择。资源可塑性越强,其管理者偷偷使预期结果偏向自己利益的能力就越强。

我们并不把可塑性简单地看作是风险性。例如,我们认为,那

些开采出来用于出售的石油是高度缺乏可塑性的资产。石油的最优开采率只决定于价格的时间模式，不可能通过增加其价值的风险或者把其产品改用于消费来剥削油井。但是，在油价起伏不定的世界中，油井是一项风险资产。

我们可以用一个假设来说明这一观点：药品开发公司的经理们控制了关于可塑性资源的决策。和钢厂使用的资源相比，药品公司的资源在开始时可供选择的用途更广泛，并且一旦选定还很难猜出其真实意图。有"智力研究和智力资本"的企业如时装设计公司、专业性服务企业——工程师、律师和建筑师事务所以及计算机软件开发等，尤其具有可塑性，容易出现道德风险。相反，资源的可塑性低的行业有铁路、公用事业、航空、石油精炼(但不是勘探)和其他有"硬"资源的活动。

具有可塑性这一特征并不能直接理解为资产受制于道德风险。例如，现金是一项极度有可塑性的资产，因为你可以用它立刻买到几乎所有的东西——尤其是消费品和风险性比现金大得多的金融资产。掌握大量现金余额的经理，作为所有者的代理人，要受到委托人更多的控制和检查。另一方面，记录现金余额变化很容易，因此可塑性并不排除这种资产由代理人而不是委托人管理的可能性。可塑性加上高监督成本共同导致了潜在的道德风险剥削。缺乏可塑性的资产并不需要这种监督。

在任何经济活动中，团队生产的出现表明进行这种活动的信息成本很高。团队生产活动中收集到的信息多数具有持久性特征。关于经济活动的信息的持久性特征和高成本特征产生了道德风险和套牢的可能性，因为团队中的资源要求其关系是长久性的，但是，每种资源的贡献无法准确地了解到，每种资源应得报酬也无法通过市场准确反映。这两个问题导致了我们称之为企业的合同关系集。在本文剩下部分，我们就来分析它们。

3 公司章程

3.1 所有权一体化

任何依赖团队内其他成员提供服务的资源都会寻求保护以防止被剥削。一种形式的保护是具有依赖性和唯一性的资源结为一个整体拥有共同所有权(Common Ownership),即所有权一体化(Klein, Crawford 和 Alchian,1978)。共同拥有的资产没有被套牢的危险。因为它们的所有者——剩余索取者——拿走了全部资源生产的准租金和利润,而又不必考虑在资源间分配所生产的价值这一问题。而且,由于剩余索取者是所有者,可塑性资产情况中的道德风险问题也可以通过所有权一体化解决。因此,被套牢的威胁或可塑性和高监督成本——它们可能导致道德风险的出现——将使一个企业所使用的资产由该企业拥有这种情况(在下文我们将看到,套牢和可塑性对融资决策有不同的影响)。

另一种形式的保护保留了独立所有权,但每个相互依赖资源的所有者得到一些控制权和影响力,并且在扣除了对独立资源的合同支付(如工资或租金)后的团队剩余价值中,各个所有者可按预先规定比例分得一份。虽然分享控制权和剩余价值不等价于共同所有权(因为任何人的离开都无须征得其他成员的同意),但是,在唯一性资源退出的情况中,通过事先对抵押品作出恰当的规定(Williamson,1983),可以把净所得按合同规定在相互依赖资源中分配。

3.2 长期合同

长期合同或法律上所谓的关系合同是拥有依赖性资源的团队的持久性的基本特征。长期的、持久的和连续性的现货交易,无论

它们是否不断地作出调整，都与长期合同不同。长期合同限制未来选择，并且对未来所有可能变化不作出反应。一个固定的或受限制的条款是价格，因为如果价格可以改变或者当有人提议对价格重新再谈判，就不存在有效的承诺。根据预先规定的、得到合同双方同意的安排对价格作出的承诺限制了选择和未来再谈判的可能性，这正是长期合同的涵义。限制性的长期合同保护长期依赖性资源，它们依赖唯一性资源按预先确定的价格持续提供服务。没有依赖性和唯一性资源，限制性长期合同也就没有存在的必要(Goldberg，1976)。

3.3 企业所有权

和那些其资源用途不受团队成败影响的人相比，更依赖团队产品价值的资源所有者更看重对团队指挥和管理的控制。那些价值最依赖团队业绩的资源被称作“股权”。因此，团队的“股权”持有者也是团队活动的指挥者——管理者——经理(或他们的委托人)，习惯上，“股权”持有者被称为“企业所得者”。

独立的非企业专用性资源的所有者并不如此看重控制权，因为他们的财富不受企业前景影响。组建团队和选择合同安排中的竞争将使“企业专用的”依赖性资源成为最看重管理权的资源，而“通用性”资源，面对着最初向企业专用资源所有者购买管理权所揭示出来的成本，选择了非管理权和预先规定的报酬。拥有管理权——即企业专用性资源的所有权——的一方和股权持有者将和所有通用性投入品订立合同。合同中包括和独立资源再谈判的权利和出售管理权——即股权，企业专用依赖性资源的所有权——的权利。这导致了“雇员”(通用资源的所有者)这一类别资源的存在，他们的服务被出售给了企业依赖性资源的所有者，但事实上没有人拥有“企业”整体。企业是一个合同关系下的资源集合，并不是所有资源都是共同拥有的。我们认为，雇主并不是因为他们比雇员的

风险厌恶程度低才成为雇主。对企业前途的依赖程度决定了各自的任务。

根据这一分析可以看出，董事会将是团队专用性较强资源所有者的代理人，这些所有者主要(但不唯一)由股东构成。所有同意进行高度企业依赖性投资的资源所有者都将看重和争取在董事会中谋得一席之地。认为公司董事会中也应该有公众、没有利益关系或企业独立性资源所有者参加的观点可能并不合理，这种做法会便利独立资源的所有者对企业依赖性资产复合准租金的剥削，从而削弱投资于这种资产的意愿，因此，它会削弱有效率生产形式的有效性。

在一些企业中，某些"劳动力"可能高度依赖企业，而一些一般认为是"资本"(设备、存货等)的资源实际上可能是通用型的。一个律师事务所或一个医疗诊所可能是一个搭配得很好的团队，在"被独立拥有的"人之间存在很强的相互依赖性，而所属设备和建筑物可以很容易地转移到其他团队或用途中。在这种情况中，医生或律师是经理—董事—所有者—剩余索取者，通用型资源所有者向团队出租它们的服务。理论上，人和实物设备(有时被误称为"劳动力"和"资本")间的区分并不重要，重要的是对其他专用性资源和企业产品价值的依赖程度。事实上，在许多情况中，那些一般被称为雇员的人进行了对企业高度专用的投资。他们也试图在董事会觅得一席之地。无论是谁，只要他的资源是企业专用的，他就会寻求对企业的某种形式的控制，这一点我们将在关于工会的部分中讨论。

虽然我们已对(1)股东(剩余索取者)，(2)债权人(优先于股东对既定数量资源拥有索取权)和(3)雇员(对所有那些其价值不依赖或不专用于某一企业的资源的称谓)作了相对清楚的区分，事实上，企业参与者可能并不正好属于其中某一类别。一些雇员可能进行了企业专用性投资。他们已经取得的一些技能或知识在本企业

里的价值可能比在其他企业中的价值要高；他们可能已经购买了房产，这些房产的价值取决于企业的成功；他们可能已积累了对未来收益如养老金的索取权，或者在他们现在领取的薪水中有一部分是对过去低报酬——为了诱使雇员与企业长期合作而采取的措施——的补偿。也可能他们换到另一最好工作上的转移或搬迁成本很高。有这种人力或非人力企业专用资源的人会要求通过某些方式保证其合同安排的实施。他们可能寻求参与董事会或者至少在影响其隐性的或明确的合同或"习惯"安排的实施的某些决策上获得一些控制权。

"股东"一词指的是投资于企业专用性资源并对任何最终价值拥有权利的人——当最终价值超过对其他各方的承诺时。但用这一词指代那些其权利与前一段中描述的权利类似的人并不恰当：他们拥有的索取权优先于剩余索取者的索取权；他们是企业的"债权人"。关键是有企业专用性价值的资源既可能是剩余索取者，也可能是那些有明确的优先非剩余索取权的资源。所有这些资源都愿意为获得对企业活动的某些决策的一些控制权而支付一个价格，价格高低取决于其价值对企业依赖性程度的高低。对决策的影响是通过派代理人做董事，还是通过其他程序——如工会、保险公司、债权人委员会——提出私人诉讼；是求助于政治权力，还是通过管制，将取决于各种措施的相对成本。

企业的客户也不能被忘记。对购买一件产品的消费者，如Marshall所谈到的钢厂或一个购买计算机或汽车——它们未来所需的零部件价值可能很高——的消费者来说，因为产品未来表现取决于企业未来的活动，因此，他们购买了一项企业专用性资源。后面我们将分析一种不寻常的客户依赖关系：社会俱乐部和乡村俱乐部。

3.4 公司

当企业专用性资源是持久性的并且在总价值上很大时，它们一般由公司许多股东共同拥有，主要的形式是股份所有权。这些组织有这样一些特征：(1)处在管理位置上的人常常不是企业所有者，(2)企业所有者常常不承担管理职能，(3)有一些债务融资。由于这些特征，在股东间、股东和经理间、股东和债权人间可能存在利益冲突。

3.4.1 股东间的利益冲突

股份可转让的有限责任公司与长期依赖性团队生产相适应，但它也给企业所有者提供了一些灵活性。股份的可转让性具有的优势显而易见：个人跨时期消费欲望上的差异可以得到满足，个人偏好、财富和信仰上的变化可以通过调整个人证券组合来适应，同时又不会干扰企业本身的生产决策。显然，如果没有股份的可转让性，股东在投资和股利政策上的潜在冲突就可以毁掉公司。

有限责任的优势并不如此明显：企业股份的可转让性依赖于有限责任的存在(Woodward，1985)。想像一种相反的情况，如果每个股东都有无限责任，每个股东的责任和企业获得的贷款条件都将取决于每个股东的财富。股东和债权人都想了解一个股东履行企业承诺的能力。为了保护自己的利益，他们都想限制股份的可转让性。有限责任把风险转嫁给了债权人(他们当然为此得到了补偿)，使各个股东的个人身份变得无关紧要。它也消除了对非完全可转让股份的需求。

由于有限责任把一些风险从股东转移给了债权人，而债权人控制这一风险的能力弱于股东，因此，有限责任有一些成本。一般来说，当股东资产有限时，这些成本与债务成本在性质上基本一致。但对多数股东企业来说，股东购买到的灵活性和替代性在价值上超过了这些成本。虽然市场不是配置构成企业的个人资产的主

要制度，但是，通过用可转让股份融资，资产集和与之联系的价值利用了“市场”规模经济（索取权越相同，即替代性越大，市场运行成本就越小）。

股东间另一冲突来源于由谁“看管店铺”的问题。股权分散常被认为削弱了公司制度，因为各个股东都没有动机监督公司活动。这一逻辑把相对股份与财富的绝对量混淆在一起。起激励作用的是绝对数量而不是相对股份。100万美元投资无论是占一个企业的100%还是只占5%，它都是100万美元。当每个股东只拥有很小的相对股权时，影响由许多股东作出的决策的成本可能较高。但即使是最大型公司，它的董事会也不会比规模小得多的公司的董事会规模大。股权分散本身并不会削弱董事会监督公司活动的有效性。

3.4.2 经理和股东的利益冲突

大型企业一般需要大规模的行政组织。这可能增大了委托代理、道德风险问题。保持经理与股东利益一致的一种方式是使代理人（经理）财富与股东财富有相关性。除了调整经理工资的标准竞争过程以外，可以给经理们期权——未来购买股票的权力，或者让他们成为——事实上他们常常就是——企业的大股东（Demsetz和Lehn，1985）。

另一种报酬方式是允许他们利用内部信息买卖企业股票。如果一家公司允许内部人利用内部信息买卖股票，外部人知道内部人在买卖股票，也意识到在自己买卖股票时可能是在向拥有更多信息的人购买或者向他们出售，外部人就会相应调整他们愿意支付的价格，这样他们仍然可以赚得与风险相称的收益率。即使这不是一种有效率的报酬形式，外部股东也没有吃亏。相反，最初的发起人在首次募股时会吃亏，因为他们募股收入偏低。即使他们仍然是内部人，他们也没有得到什么，因为他们内部交易所得反映于首次募股的较低价格中。除了这一因素外，以后的内部人经理会得到

明确的薪酬，这一报酬低于不进行股票买卖的内部人的薪酬，差额部分为内部人——经理——预期可从内部交易中获得的收益。

如果内部人利用内部信息买卖股票并从中得到了好处，那么，这一好处是以外部人的利益为代价的。前面我们曾指出外部人赚得竞争收益，但这并不矛盾。经理以内部交易的形式获得的报酬是由那些选择了错误时机进行交易的外部人提供的：在内部人买时他们卖，或者在内部人卖时他们买。在没有内部交易的企业中，经理们直接从收入中领取薪酬。如果利用内部信息进行交易的经理得到薪酬较少，股东得到的利润流自然较高，这在总体上抵消了选择错误时机进行交易的外部人的损失。这种做法是通过对股票的市场价值随机征税来支付经理一部分薪酬，承担税负的是随机选取的一群股东——他们正巧在那时进行交易。

内部交易者和竞争市场的存在产生的另一个效应是，有些股东极少出售股票，他们只是购买和持有，这样他们赚取的收益高于平均收益，付出的代价是流动性下降。这表明在内部交易量越过平均水平的企业中，外部人交易量低于平均水平，事实似乎正是如此(Seyhun，1986)。并且，我们还可以看出，在内部交易显著的企业中，股票总收益(内部人加上外部人)相对于风险水平来说似乎有些“过高”。事实上，外部人赚得竞争收益，内部人赚得超额收益，而平均收益超过了我们根据风险测算出的水平。如果小公司内部交易更多——事实上正是如此，它们的股票应该有异常高的收益率，这一点也确实如此。我们认为这种“小企业”效应——关于资产定价模型的文献把它看作是一种异常情况——是“内部人交易”效应(Woodward，1986)。这种效应的出现是因为小企业中所有权过于集中，以及因此发生的内部人交易。

股东整体上没有被内部人交易剥削的观点并没有回答经理的时间是用在了管理企业资产还是他自己的投资组合上的问题。但是，如果让企业自己决定是否允许经理利用内部信息交易，我们看

不出市场力量为什么不能提供一个有效率的结果。

最近发生的 Delaware Chancery 法庭对 Unocal 诉 Mesa 一案的裁决，体现了另一类型的股权不平等。Mesa 标价收购 Unocal 的股票并购得了大量 Unocal 股票。这一标价收购活动受到了 Unocal 强烈抵制。最后，Unocal 的董事会采取了一个不同寻常的方式击退了这次收购：以高于市场价格向除 Mesa 以外的所有股东标价收购自己的股票。Mesa 向法庭起诉 Unocal，但 Delaware Chancery 法庭允许 Unocal 董事会不按持股比例向股东再分配企业财富，Mesa 败诉。

显然，只要董事会全体成员并不一致代表委托人——例如，除了股票价值外，在公司中没有任何利益的股东——的可转让和可替代的股份，董事会内就存在利益冲突。甚至支薪经理的利益也不仅仅建立在股票价值上。拥有企业专用性资源的可替代和可转让股份的股东间的这一冲突导致了困难产生。在有限责任公司，经理和股东不仅仅依赖股票价值，在这种公司中，上述情况容易看到。

Delaware 法庭没有仔细考虑董事会"理性经营判断"原则的涵义，相反，它允许董事会单方面改变公司董事会的委托人(股东)间的合同。法庭没有注意到在：(1)由代理人而不是委托人进行的委托人间的财富再分配或合同变更，(2)增加由所有股东共享的公司财富的不同行动方案中进行选择的权利之间的区别。Unocal-Mesa 问题并不是对代理人智慧或经营判断的怀疑。关键是，改变委托人间的合同关系和以公司章程不允许的方式在股东间再分配公司财富是否符合"理性经营目的"概念，是否属于代理人的权利范围。

在本文初稿写作时，美国证券交易委员会已判定 Unocal 式的歧视性标价收购为非法。我们认为，这可能是个有效率的判决，如果没有这一判决，公司章程就会保护如 Mesa 的小股东，企业也会沿着这一方向发展。

3.4.3　债权人和股东间的冲突

公司并不只用股权为其全部活动融资。对工资、采购定单和税的流动负债是债务融资的一般形式。企业还向银行借款和发行债券。潜在的股东是否比现有股东较少乐观？后者没有向悲观的股东发行股权——这种股权融资成本很高——而是为债务融资向债权人提供担保。如果确是这样，那么，对企业间不同的债务/股权比率的解释应该集中在影响股东间不一致性的因素上了。我们没有发现支持公司债的乐观/悲观主义理论的证据。

另一种可能性是，把公司债务利息作为可抵减费用的做法鼓励企业以利息形式把收入转移到外部，以避免缴纳公司所得税。债权人—股东间利益冲突和股权的不当激励产生的成本阻止了这种企图。一旦负债，股东就不承担项目亏损的全部成本。股东的动机是承担更大风险，因为债权人承担了部分不景气成本，但股东却得到了全部的景气收益。债权人完全明白股东的这一动机，他们会和股东订立合同以控制这一不良动机。但合同是不完善的，债权人为他们所承担的无法控制的损失向股东收费。所以，在选择债务融资时，股东在债务的道德风险成本和税收优惠间取得平衡。

这一债务理论使我们在企业资产的可塑性程度和监督成本上寻求对债务股权比率的解释。我们比较一个药品公司和一个公用事业企业的融资机会。债权人在订立债务协议时会寻求保护，以防止事后的合同剥削(Smith 和 Warner，1979)。和公用事业企业相比，药品公司在研究方向的初始选择上范围更宽。药品公司的活动更难监督。这表明，债权人很难通过和股东订立合同防止股东对他的剥削。药品公司会发现债务融资成本很高。对公用事业来说，监督和评价成本较低，因此，它会发现债务融资成本较低。

我们认为，债务融资形成的资产风险性并不重要，重要的是它们的可塑性——股东事后通过改变资产结果剥削债权人的程度。我们认为，资产可塑性高的企业比资产可塑性低的企业债务比率

要低。我们前面的那个油井例子就清楚说明了问题并不是风险。油井可塑性很低但风险很高，但我们认为石油开采是个高度债务融资的行业，因为它缺乏可塑性并易于监督。

另一种债务理论认为，债务是一种缓和股东/经理间冲突的机制——债权人对企业的监督有助于股东对经理决策的评价。这种观点表明，资产可塑性越高的企业，即那些更难监督的企业，会发行债券以招募债权人帮助监督企业管理阶层。因此，“招募债权人”理论与企业负债的“可塑性”理论截然相反。除非在易于引致股东/经理利益冲突的资产和易于引致股东/债权人利益冲突的资产之间存在重要差异——我们并不认为存在这种差异，否则我们不认为债权人对经理的监督是债务/股权比率的一个重要决定因素。

还有一种理论认为，债务限制经理挥霍企业收入和不把收入返还给股东(Jensen，1986)。例如，在一个有大量准租金或利润现金流的企业中，经理们可能会把企业收入投资在能增加自己的财富但却不赢利的投资中。如果企业承担着大量的利息和债务，这些现金流就必须流向外部人和市场。

这一“交出准租金”的观点把道德风险问题与套牢问题结合在一起。一个有准租金的企业容易被套牢。我们可以想像在一个有大量沉没成本从而有准租金的行业，如重型制造业中，资产高度缺乏可塑性。“交出准租金”观点认为，准租金的存在要求有某种机制迫使企业支付它的租金，但是，没有明确指出应向谁支付。因此，问题变为：谁可能套牢企业？Ippolito(1985)认为，在重型制造业中，工会的存在可以用准租金来解释，即工会试图剥削企业的准租金。而企业不仅仅用债务融资来对付，而且通过使养老金计划注资不足，把工会变为债权人。

但工会剥削准租金和经理剥削准租金是非常不同的两回事。工会能够提高工资不是因为资产很难监督，它们只是通过一个卡特尔发挥其市场力量。但是，当经理通过进行增加自己利益的投资

剥削准租金时，股东在事前是无法判断出经理进行的投资是否赢利。因此，如果问题是股东无法判断经理的劳动生产率，那么，为什么要通过增加股东来解决这一问题——新股东也有相同的监督问题——而不是通过让经理们成为股东来诱使他们按股东的利益行动呢？这一观点的成立依赖于较高的监督成本的存在。但是，考虑到债务融资产生的监督问题，较高监督成本的存在与债务融资的作用并不一致。

资源的可塑性也影响企业所使用的资产是租用（或租赁的）还是自己拥有的问题。资产租用和债务融资有重要的相似之处。租用人或借款人得到了景气时的价值剩余，而债权人承担了不景气时的成本。不受租用人/借款人行为影响的外生风险可以通过租金补偿——就像债务融资情况通过利息来补偿一样。但是，测度磨损程度和转移资产用途的困难限制了租赁和债务融资程度。这些只是可塑性的特征。只要资源具有可塑性，道德风险问题严重，资源的使用者通常是所有者而不是租用者，资产一般用股权融资而不是债务融资。

我们承认我们没法准确测度可塑性。"企业特有风险"（在与市场和行业相关的方差消除后剩下的剩余方差）已被证明与债务融资和股权大量由经理持有有关。它与可塑性也可能有关系，但是，由于我们认为风险本身并非问题所在，我们确信它不是一个完善的指标。但是，一些指标还是告诉了我们哪些情况会导致高负债率，哪些情况会导致低负债率。在法律、建筑、药品、工程或经济咨询等专业性服务企业中，各个成员可能专业于某些客户，如果他们离开企业，其他成员和股东只剩下个空壳子。通过外部股权为专业性企业融资，会使股东依赖这"唯一的"内部成员。但是，融资可以以这"唯一性"资源的财富作担保。由于同样的原因，成员们将面临着阻止某些"唯一性"成员在获得了客户关系和信誉后离开企业和成立新企业的问题。一种预防机制是延期支付成员的报酬，甚至到

退休时才支付。专业性企业的内部合同和控制体系尚没有被分析和理解，在这一意义上，专业性企业依然是个“黑匣子”。

4 合同安排和市场惯例

前面几节强调了与公司章程有关的内部安排。但套牢和道德风险剥削的可能性也导致了一些更一般的和非正式的合同以及习惯安排的发展。这些安排强化了企业内和企业间专用性的优势。

4.1 明确的粘性牌价

牌价是公开宣布的价格，除非公开修改，否则它将一直生效。在牌价上，出价方愿意进行任何数量的交易。所有人得到的是同一价格，即使其他所有人都得到了更好的价格条款，但对某一特定方来说，价格是无法改变的。价格的公开宣布和稳定性表明了对所有依赖性卖方(买方)来说一个非机会主义买方(卖方)的可信赖性。因此，在存在“依赖性”，即依赖性投资的情况中，稳定的牌价应该更常见。

一个例子是加利福尼亚的管道输油体系。在加州，管道输油体系对依靠输油管道把油运到炼油厂的油井所有者来说是“唯一性”资源。管道输油企业可能会假装市场需求暂时下降而机会主义地压低价格。向所有的石油生产商公开宣布一个稳定的价格，它事实上保证了这种行为不会发生。公开牌价也出现在金枪鱼和大马哈鱼的捕捞中，在这一行业中，渔船依赖一个唯一的买方——加工商。公开牌价或固定价格也发生在许多农产品交易中，在农业中，农民种植农作物，但买主——加工商往往只有一个。

在出现这类情况的行业中，加工(和管道输油)的古典规模经济很高，其他提供相同服务的供应商的成本也很大。“对市场”(for the Market)的竞争而不是“市场上”(in the Market)的竞争决定

着价格水平，向客户保证他们不会被垄断资源剥削的机制是牌价。显然，在确定牌价是否有竞争力和确定不同价格的竞争力之间，他们更擅长前者。

“最惠国”条款不同于牌价，它不仅仅包含价格条款。它是唯一性资源向依赖性资源作出的承诺，它该出现在存在这种依赖性的情况中。当有依赖性的各方的产品不是同质时，单纯的价格保护不足以防止质量变化。一个“预先通知”(Advance Notice)条款告诉了买方未来的价格变化。这也保护了买方防止价格的机会主义变化。在这种安排下，买方有时间寻找新的资源，因此，调整成本不致太高。

“买走或赔偿”(Take or Pay)条款迫使买方在将来接受一规定数量的商品。买方可能会削减购买数量以压低价格，从而剥削卖方的复合准租金；而卖方本已根据定购数量调整了生产设施，在这种保护下，卖方不受唯一的买方剥削。这一条款被用于天然气和石油管道运输合同中，作为买方对卖方——生产商——的承诺，后者依赖唯一买方的运输设施。

4.2　隐性的粘性价格

机会主义价格变化（它的目的是实施套牢）无法清楚和容易地与供需环境可共同预测到的情况下双方可能接受的价格变化区分开来。需求数量的变化有时是暂时性的，有时是持久性的。价格应该被瞬时调整以使需求量与供给量相等，即瞬时地和连续地出清市场吗？如果买方和卖方认为一些变化是对某一稳定的基本分布的暂时性偏离，并且他们的储备或等待成本很低而能利用这一变化和稳定价格，那么，这种价格上的变化就会被阻止。

但是，除了极少数市场外，迅速实现均衡市场价格的概念十分含糊。想像一个雇主和一个雇员，他们会每个小时谈判一次价格或者根据环境的每一个预期变化谈判一次价格吗？如果这位雇员是

个餐厅招待，是否每来一位顾客，他的工资就重新谈判一次呢？当没有顾客进来，他的工资是否为零，而当顾客排成长队，他的工资是否就回到了很高水平上以攫取全部顾客价值？显然，并不是只要需求或供给发生变化，价格和工资就会变化。但是，再谈判或价格调整的合理间隔是多长呢？通常的答案——只要需求和供给发生变化——是没有意义的。

工资和价格"缺乏灵活性"的一个原因是对依赖性资源可被剥削的复合准租金的保护。我们前面说过，要使共同体的依赖性投资形成，投资者需要得到保护以防止唯一性资源随后剥削他们的依赖性准租金。但是，投资者准备——事实上也愿意——在未来对合同进行修正。如果他们预料到未来的变化，他们在投资前也会对这种修正达成一致，或者在真实的供需状况很容易了解到时，他们也会随即进行这种合同修正。但是，双方很难在事后对真实情况到底如何达成一致，因为，在事后，唯一性资源会托辞真实情况并非如此从而攫取一些可剥削的复合准租金。

一种保护措施是使价格或交易条款固定，直至双方皆认为新的价格正是如果他们在投资前能预料到这种新的供求状况时他们双方会达成的价格。这正是法律所谓的"无意识"或"不公平"价格的基础。合同双方防止了剥削行为。农工可能在最后一分钟拒绝采摘西红柿，如果农场主不付给他们采摘劳动的全部价值的话，这和招待/餐厅的情况完全一样(这是农场主为什么抵制工会，选择"家庭"农工的一个原因)。如果人们要不断地再谈判和每时、每刻地修改价格，在许多——但不是全部——情况中，套牢的可能性会很严重。如果能很快找到许多供应商或买方，而复合准租金没有损失，那么，迅速的价格调整是可能的，就像股票市场那样。但在雇主和雇员之间，每时每刻或每天或每周进行再谈判会引致"套牢"、"复合准租金的剥削"、"无意识性"和"机会主义"等问题。

在实际突发情况中，价格一般并不改变，这与在日常雇佣和租

赁中价格并不持续谈判的原因相同。这有助于防止剥削性行为和避免高成本的预防行动。这一原理有广泛的适用性。例如，偏僻的公路边的一个汽车修理厂可能会向驾车人索取全部依赖性价值(或全部消费者剩余)。如果依赖性价值在车出故障时会被剥削，旅行者就会采取预防措施减小发生故障的可能性。这种预防性行动的成本可能很高，甚至可能阻碍在这一地区的旅行。对征收索取性高价的人进行“道德谴责”有起到阻止这种行为，从而减小对避免故障发生或选择不去旅行等成本更高方式依赖的社会和经济作用。这种均衡非常微妙，但是，这种社会资本一旦被破坏，它就很难恢复(Goldberg，1986)。道德谴责作为控制高社会成本行为的一种有效率的机制值得加以研究。

同样地，当一场灾难使一个社区沦为一个孤岛时，当地的零售商可能仍以以前的“竞争”价出售剩余存货，尽管这时的需求突然上升。客户们会资源共享。这种价格稳定和资源共享避免了只为防止人际财富转移而大量持有存货(囤积居奇)的(高成本)预防行为。防止剥削依赖性价值的保证机制是需要的，也就是说，人们希望价格是当一份约束性合同可行时，他们在事先通过谈判所能达成的价格。

4.3 解雇和失业时间

套牢威胁对一项独立的、非依赖性资源无效。因此，通用型资源的供给和价格应该对在每个时刻观察到的市场需求作出灵敏反应。同质性和独立性资源服务的价格对观察到的需求变动反应更快、幅度更小，因为没有哪一方面临着潜在的剥削性套牢。但是，企业依赖性资源面临着这种威胁。它们必须确保唯一性资源的所有者不会假称均衡价格下降而改变自己的行为。结果，价格不会对每一个预期瞬时变化作出反应，更重要地是，甚至在基本供求条件变化时也不会作出反应，因为那些变化在开始时是无法和背景噪音

区别开的。双方调整价格需要有更可靠的信息。

企业依赖性越大的资源，面对的价格粘性就越大，失业期就越长，这里，粘性可以削弱套牢威胁。失业是价格粘性目的——防止假称均衡条件已改变而进行套牢——的一个负效应，是当互相依赖的资源保护自己不被剥削时付出的代价。限制未来行为和交易条件的长期合同或惯例是“企业”作为一个团队生产具有的基本特征。价格粘性并不表明哪一方有市场力量，因为一旦双方皆认为市场条件已改变，价格就会改变。

对“解雇”的一种解释认为，它是一项缓和套牢威胁的机制(Hall 和 Lilien，1983)。为让雇员们相信雇主裁员的做法是对需求下降的反应而不是企图套牢雇员，雇主会暂停营业。因为如果需求没有下降，暂停营业要付出更高的代价。如果需求确实下降，停止营业比削减工资更经济，因为维持经营所需工资水平会低于雇员们在其他地方可得到的报酬。只有一个正确的企业理论，失业才可以被理解。没有对企业成员为什么和如何订立合同作出解释，失业、解雇和工资与价格行为都是无法理解的。

4.4 工会

无论是企业层次的还是行业层次的工会都可以通过集体行动保护雇员们的企业依赖性价值。根据雇主的承诺在企业专用性技能上进行了投资的雇员，或对未来保险和退休收益有要求权的雇员，希望监督雇主的绩效和限制雇主剥削那些企业专用性收入。这是工会的一个主要作用。如果这是工会的唯一职能，企业就不应该反对它。毕竟，一个向银行借款的雇主并不反对银行对他的监督，因为银行的监督降低了贷款成本。尽管有组织的雇员们有这一有利作用，但企业担心另一方面的风险，即雇员剥削雇主的准租金(Ippolito，1985)。

4.5 优先购买权

优先购买权(First Refusal)阻止了把一项唯一的、被依赖的资源出售给其他使用者的威胁,这种威胁的目的只是为了攫取一些复合准租金。如果这一资源确实有一新的更高价值的用途,那么,它可以以与任何剥削性威胁无关的原因出售给其他使用者。但是,虽然它实际上没有价值更高的用途,但它仍可能威胁要离开。在存在真实的外部报价时,优先购买权能实现资源最优配置,但如果外部报价是虚构的,那么,得不到更高报酬便出售或取消服务的威胁不起作用。即使不向他人出售服务,优先购买权也并不阻止资源停止提供服务。因此,在这种情况下,唯一性资源提供给目前使用者的服务流并不容易被其所有者控制。这一权利也不是转移市场价值变化的风险的手段。相反,唯一性资源采取剥削性行动的可能性受到优先购买权的限制。

5　企业的多样性

5.1 特许经营

一些产品以一个共同的品牌在特许店零售,每个特许店由不同人所有。特许经营通过使用一个全国性的品牌得到了信息规模经济,但是,没有产生于股份公司公开交易的共同所有权的市场规模经济。例如,麦当劳的股票在纽约股票交易所交易,它应该能够用在纽约股票交易所筹得的资本为它的汉堡包店提供资金,这同时还给了资金提供者流动性和分散化好处。但实际上,它却让每个分店的剩余索取者/经理承担每个分店的风险。显然,这一安排的生产力结果高于股权可买卖带来的好处。

各个特许店的行为决定其产品的质量,因此,它的行为不仅影

响它自己的收入，而且，由于品牌的共享特征，也影响其他特许店的收入。一个零售特许商通过提供劣质服务，降低了成本并获得了短期收益，但这样做毁坏了信誉，减少了对以共同品牌名称出售的产品的需求。由于相互依赖性，特许权提供者和被提供者的共同所有权可以保护相互依赖的价值。

但雇主—雇员关系并不总能提供最恰当的激励，尤其是当经营依赖于决策力(Discretion)并且是非标准化时。例如，美食饭店(提供慢餐而不是快餐)不会组织为全国连锁，因为它所需的决策力不容易被监督和标准化到重复的管理活动中。特许经营处在美食饭店和共同拥有的全国性连锁饭店之间。显然，对母公司来说，它对特许店的监督足以使它能够阶段性地作出延长还是终止特许权的决定，但却不能雇佣一位经理来经营它。

5.2 零售指导价

一些制造商依赖一个零售商网络提供的服务建立和保持制造商产品的价值和提供质量信得过这一共享信誉。当这些服务的提供难以监督时，生产商可以通过规定批发价和零售价以及保持两个价格间的差距来保证服务的提供。零售商通过提供消费者和生产商所需的服务赚走这一差价中的租金。如果零售商有欺骗行为(以低于零售指导价出售——这一行为比服务提供容易观察到)，生产商可以通过终止合作关系惩罚他，这样就防止了欺骗行为，服务得以提供，生产商和消费者境况比没有指导价的情况要更好。没有零售指导价，零售商会在服务提供上做手脚，直至没有服务被提供，这会降低价格，直至没有服务，使客户和生产商受到伤害。

5.3 合作企业

当两个先前就存在的“企业”共同投资于它们共同依赖的资源时，合作企业就形成了。合作企业存在的基础是一项唯一性资源或

最终产品的相互依赖性。这一资源或产品可能是研究、发明、信息和具有——(1)明显规模经济(如研究和输油管道),和(2)双方皆依赖的服务这两个特征的任何东西。合作企业是一个有效率的组织形式,因为它避免了重复努力(建造两个相同的输油管道或进行两次相同研究),并且避免了只有一方拥有这项资源,由它把服务出售给另一方的情况中会出现的剥削机会。

5.4 互相拥有的团队

在一个"互助"组织中,股东和客户是同一批人。互助组织在银行(一些银行的所有者是存款者,一些银行的所有者是借款者)、保险公司、疗养院、乡村俱乐部和其他一些社会俱乐部中比较常见。互助性使成员们能够:(1)防止外部股东通过降低服务质量剥削价值,(2)保护既有成员利益不被新成员获得。互助组织不允许成员所有权匿名转让。一个"互助"成员只有当他不再是提供的这一互助服务的消费者时,才可以出售他所拥有的所有权,并且在一些组织中,如乡村俱乐部,只有得到了其他成员的同意,他才可以转让会员资格。

Adam Smith 有力地指出,在大部分生产活动中,利润动机成功地使生产者和消费者的利益相一致。在哪些经济活动中,这种利益的一致需要消费者明确成为所有者才能实现呢?根据我们在本文中的分析,在信息昂贵、剥削可能发生、生产者与消费者的关系是长期性的、尤其是在其他消费者能影响产品质量的情况中,才需要消费者成为所有者。

对银行和保险公司来说,互助性更好地消除了股东的冒险——这会伤害保险基金或存款的安全性——动机,并且会员资格会影响所购买产品的质量。例如,最早的一家互助保险公司(约在17世纪90年代)只向牧师的妻子出售寿险,以保证所有成员都有相同的生活方式(虽然他们并没有用这一术语)。解决这一问题的

其他机制有:(1)取得信誉,(2)管制。反对银行和保险公司互助性质的因素是,互助性由于要求客户即是股东,因而限制了风险分散化机会。在像美国农场信用系统(US Farm Credit System)——一家互助信用组织——这样的组织中,如果没有政府保护,农场主可能不愿意承担农业贷款风险中的地区性的、从本质上说是可以分散的部分。

对诸如疗养院和乡村俱乐部等社会组织来说,互助形式更合适。互助成员们自己就是相互依赖性资源,他们互相影响和提供互助服务和价值。增加成员数量能影响每个既有成员所获得的社会满足和拥挤水平。这里的区别是成员们不仅是产品的购买者,也是生产投入品。俱乐部的成员资格将最大化每个成员的平均净收益。对新成员的收费常常超过他们在俱乐部资本设施中按比例拥有的份额,因此,既有成员从接收新会员中获得了价值,并且只要他们可以得到好处,尽管拥挤程度增加,既有成员仍会接受新成员。

社会俱乐部由成员们拥有,因为,如果它由外部人拥有,"社会价值准租金"容易被剥削。一个独立所有者会不断接纳新成员,同时又不会为平均质量下降向既有成员提供补偿。质量下降不仅仅由拥挤造成。如果它由拥挤引起,俱乐部之间的竞争会导致最优拥挤水平,而这意味着成员们可以无成本地改换俱乐部。但是,成员们生产和获得相互间的社会服务,他们自己生产俱乐部所提供的服务。用一个其他成员们不熟悉的人取代某一成员,对原来的成员们来说意味着服务质量下降。成员们彼此具有"专用性资本",这一专用资本可能会被一个独立所有者剥削。互助所有制会为成员们保护具有相互专用性价值。

对乡村俱乐部所有权的这种解释涉及到社会关系的一般性问题。如果在社会关系中,人们能无成本地互换角色,就不存在可剥削的社会价值,就像有雇员们有完全替代品的企业一样。但企业和社会团体都不能被无成本地建立和改变。社会联系,如婚姻伙伴,

导致了高度专用的个人依赖。人们为什么更专注于其社会伙伴而不是那些仅仅在同一家饭店就餐或在同一个教堂做礼拜的人？这一问题不大容易解释。我们没有回答为什么友谊比和其他消费者、侍者的关系更昂贵和长久这一问题。需要人际依赖，并因此导致剥削性复合准租金的"友谊"是什么呢？

6 结 论

用于组织涉及依赖性的合作活动的合同多样性告诉我们，企业的标准概念过于狭窄。团队生产十分普遍，它不仅仅涵盖一般生产活动，例如，它还延伸至婚姻、约会、"住店"(Lives-ins)、社会俱乐部、教堂、体育协会和联合会。"全国橄榄球协会是一个企业还是24个独立的企业？""麦当劳是一个大企业还是几百个企业？""全国大学生体育联合会是一个企业、一个卡特尔、一个串谋、一个共同体还是一个阴谋集团？"问这种问题并没有什么用。相反，有用的问题是，为什么在资源所有者的共同体间有各种类型的合同安排？其意义是什么呢？

尽管"实质而不是形式"更重要，但许多经济学家、律师和法官通过确定一个组织是否"是"一个"企业"来回答它应该如何运作的问题。在涉及全美橄榄球协会的诉讼中，一个法官宣布这个协会是24家独立企业，因此它们在串谋。但是，如果宣布该协会为一个合作企业，或者是一个有特许分支机构的企业，适用法律就会很不一样。这个案子并没有明确判断或定义"一个企业"的标准是什么，更不用说应该用什么标准来分析这一安排——不管叫它什么。

这种标准必须认识到长期合同约束的性质和原因——依赖于对方的持续合作的各方进行的投资。由于这种依赖性以及合同安排表现出的各种不同形式，试图把企业定义为某种形式的合同没有任何用处。更重要的是考察各种形式的团体活动以理解组织形

式的原因和结果，无论它是社会俱乐部、运动团体、婚姻，还是用于出售的商品和服务的生产。

参考文献

ALCHIAN, A. A. (1950), "Uncertainty, Evolution and Economic Theory", Journal of Political Economy, 58, 211—221.

—— (1984), "Specificity, Specialization, and Coalitions", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics, 140, 34—39.

—— and DEMSETZ, H. (1972), "Production, Information Costs, and Economic Organization", American Economic Review, 62, 777—795.

COASE, R. H. (1937), "The Nature of the Firm", Economics N. S., 4, 386—405.

DEMSETZ, H. and LEHN, K. (1985), The Structure of Corporate Ownership: Causes and Consequences", Journal of Political Economy, 93, 1 155—1 177.

GOLDBERG, V. (1976), "Toward an Expanded Economic Theory of Contracts", Journal of Economic Issues, 10, 45—61.

—— (1986), "Fishing and Selling", Journal of Legal Studies, 15, 173—180.

HALL, R. E. and LILIEN, D. M. (1979), "Efficient Wage Bargains Under Uncertain Demand and Supply", American Economic Review, 69, 868—879.

IPPOLITO, R. A. (1985), "The Economic Function of Underfunded Pension Plans", Journal of Law and Economics, 28, 611—652.

JENSEN, M. and MECKLING, W. (1976), "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure", Journal of Financial Economics, 3, 305—360.

JENSEN, M. (1986) "The Takeover Controversy: Analysis and Evidence",

Working Paper No. MERC 86—01.

KLEIN, B. CRAWFORD, R. A., and ALCHIAN, A. A. (1978), "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", Journal of Law and Economics, 21, 297—326.

MARSHALL, A. (1948), Principles of Economics, (8th ed.) New York.

SEYHUN, N. (1986), "Insiders Profits, Costs of Trading, and Market Efficiency", Journal of Financial Economics, forthcoming.

SMITH, C. and WARNER, J. (1979), "On Financial Contracting: An Analysis of Bond Covenants", Journal of Financial Economics, 7, 111—161.

WILLIAMSON, O. (1983), "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange", American Economic Review, 73, 519—540.

—— (1985) The Economic Institutions of Capitalism, New York.

WOODWARD, S. (1985), "The Economics of Limited Liability", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics, 141, 601—611.

—— (1986), "Insider Trading and the Small Firm Effect", Working paper.

工厂关闭、工人再配置成本和董事会中的工人参与

Eirik G. Furubotn 和 Steven N. Wiggins

1 引 言

妥协式谈判是一种近来在美国经济的许多部门中越来越重要的经济现象。在陷入困境的行业中，越来越多的公司要求工人同意削减工资、改变工作规则和减少边缘福利(Fringe Benefits)①。在这些削减成本的要求中，一个共同之处是公司声称，它们的企业或企业中的某些工厂陷入了困境，在当前的劳动力成本水平下，它们无法在经济中生存下去。因而，公司声称，如果企业或工厂要维持下去，工人必须在工资或生产率上作出让步。由于工人们常常答应管理阶层的这类要求，因此，其中的涵义也就十分明白了：工人们能够作出某些让步，并且和工厂关闭、他们被迫改换工作相比，工人们的境况仍会更好。我们发现，作出让步可以给工人们带来好处。因为：(1)工人们拥有企业或行业性专用技能（或其他的能生产租金的特征），和/或(2)工人们改换工作的交易成本很大。如果这两个条件中任何一个成立，那么，一个考虑关闭工厂的企业遇到的配置效率问题要比传统分析所揭示的问题更复杂。原因是，标准理论舍弃了这种复杂性；尤其是标准理论认为，劳动力可以无成本流动，没有企业或行业性专用技能。

在传统模型的简单化分析不再成立时出现的问题使工厂关闭问题值得作进一步的研究。通过一个特殊的例子可以更容易地解释这些问题。假设某一个行业(或企业)的产品需求急剧下降，这种下降会大大减少行业所雇佣的各种生产要素的边际产品。这就要求决策单位作出反应。对于资本来说，各个企业的选择相对直接。在陷入困境的行业中，如果实物资本的收益仍高于它们在其他用途上的收益，企业将继续按照本来的轨迹雇佣资本，现有生产设施依然使用。但是，假设工人们加入了工会，劳动力一方的调整可能比较困难[2]。如果这一行业对劳动力的需求是竞争性的，工资水平由工会决定(设定为 W_1)，报酬就不会随着当前经济条件的变化马上改变。在需求改变后，工人们依然维持这一工资水平(W_1)，它等于以前的(或改变前的)劳动力的边际产品价值。在新的和不利的条件下，各个企业所处的经济环境可能不同，我们假定至少一些企业面临着关闭的可能性。为防止这种可能发生，工资必须进行调整。从任何一个陷入困境的企业角度看，一种可能的解决办法无疑是降低工资率了。但是，工人们认识到，企业有动机高估劳动力边际产品价值下降的程度，因为这样做能增加利润。而且，由于工人们不拥有和管理阶层相同的经济信息，并且无法直接观察到劳动生产率变量，这就为"高估"策略提供了可能。我们所描述的这种一般情况有重要的行为意义。信息不对称性会使工人们拒绝接受削减工资的建议，即使这种建议是"合理的"。也就是说，即使劳动生产率的下降并没有被高估，工人们仍可能抵制削减工资。下面，我们将分析由这一问题引致的配置上的无效率。从本质上说，工人们最终可能转移到一个新的部门，但通过企业或行业性专用技能的获得，他们在原来部门中的边际产品价值更高。

我们现在讨论可用于克服这些配置上的无效率性的制度安排。我们分析几种新的制度结构，其中之一是工人参加企业的董事会，即共同决定(Codetermination)[3]。我们发现，由于这种组织结

构能克服信息不对称性，同时又不会把主要的公司控制权转移给工人，在工厂关闭情况中，配置效率可以提高。这一发现有特殊意义，因为它表明共同决定机制并不仅仅是一项社会改革，它可能导致真正的效率收益。并且，我们注意到，工人要求参加董事会多发生在行业普遍出现困难的时期，工厂关闭决策发生在通过共同决定可以实现改善的情况中，这一点非常重要。在美国，削减工资的要求常常导致工人们要求加入董事会。这两种现象都表明本文的分析为劳动力参与董事会能带来效率收益提供了一个合理解释。但是，有一个问题仍悬而未决。由于即使是有限形式的共同决定都可能引致它自身的特殊困难，我们将分析这些困难的基本特征，并讨论其他的、能避免共同决定的无效率性，同时保持信息收益的制度结构。

本文的安排如下：在第 2 节，我们用一个简单的正式模型来分析一个竞争行业中的工资调整问题，并指出，信息不对称性的出现和行业或企业专用性技能的存在可能导致非帕累托效率的经济决策。第 3 节提出了与改换工作有关的成本的经验证据。在第 4 节中，我们分析解决工厂关闭问题的一些办法。第 5 节作了一个简短的概括并提出了本文的中心结论。

2　一个工厂关闭模型

设一个行业 j 是一个标准的新古典竞争行业，但工人们拥有行业专用性技能。换句话说，在行业 j 中工作了一段时间的工人获得了特殊技能，并且他们发现，在这一部门中，他们的边际产品价值要高于其他任何一个行业。在一个有限的时间区间上，如从 τ 到 T，行业 j 中一个典型工人得到的全部工资的贴现值大大超过他在其他行业中可获得的工资支付[④]。因此，如果我们设 W_j^τ 是部门 j 中工资的贴现值，行业专用性人力资本的存在意味着 $W_j^\tau>W_i^\tau$，

$i \neq j$。为方便起见，我们定义行业 j 和另一个最好部门 k 间的工资差异为 $WC_\tau = W_j^\tau - W_k^\tau$。我们进而假设，在行业 j 中，由于一次不利的需求变动，这一行业中的企业 A 发现，未来利润的贴现值为负[9]。因此，在时期 τ，企业未来收入流的贴现值可写为：

$$V_\tau = \int_\tau^T [p_{j_i}(t) \cdot q_j(t) - W_j(t) \cdot L_j(t)] e^{-rt} \mathrm{d}t < 0 \qquad (1)$$

这一等式假定：(1)劳动力(L_j)是唯一的投入变量，(2)企业的(行业专用性)资本设备的残值为零，(3)经济数据，包括产出价格(p_j)和工资(W_j)可以发生变化，而在时间 τ，这种变化导致了一个负的现值，(iv)在 τ 到 T 段时间区间内，企业现有的资本设备仍然可以使用[10]。当然，传统分析表明，当 $V_\tau < 0$ 时，企业将关闭。

但是，这样一种策略并不能最大化现有生产要素的产出价值，原因很容易证明。设 $\overline{W}_k^\tau$ 是企业 A 的雇员在他们的另一最佳雇佣关系(即部门 k)中可获得的收益的现值，如果他们从时间 τ 工作到 T 的话。因此，使企业 A 在初始雇佣水平上经营的社会成本正是这一 $\overline{W}_k^\tau$，而在现有工资条件($W_j > W_k$)下，企业的成本是 $\overline{W}_j^\tau$。后者大于 $\overline{W}_k^\tau$，简短地说，我们看到，社会成本低于企业面对的成本。与行业间存在的工资差异相一致，设 $\overline{WC}_\tau$ 是企业 A 的工人在改换工作(转移到部门 k)中会失去的工资现值之和。因此，当且仅当 $|V_\tau| > \overline{WC}_\tau$ 时，企业的关闭决策才是有效率的。但是，如果没有工资谈判，企业的决策将只是取决于企业的价值是否为正——即(1)式上。工资削减是这一问题的关键，因为企业 A 的工人应该愿意削减总的(贴现)工资，削减幅度可高达 $\overline{WC}_\tau$，而不愿失去这份工作。但削减幅度超过 $\overline{WC}_\tau$ 却是非理性的。因此，如果 $|V_\tau|$ 小于 $\overline{WC}_\tau$，维持工厂开业将最大化工人和工厂主的共同财富。

简短地说，企业 A 的工人可以减少他们的(贴现)工资水平直至企业恢复获利能力，同时仍享有比他们在另一最佳雇佣关系中更高的收入($\overline{W}_k^\tau$)。显然，在这一解决办法中有社会优势，因为行

业专用性实物资本和人力资本存量得以保存。工资粘性会导致有价值的资本由于工厂关闭而提前丧失价值，并且在部门 k 中，工人们的这些行业专用性技能毫无价值；而工资的可调整性允许作出恰当的经济调整。这里存在的唯一问题是，为什么所需的工资削减不会自动发生[7]？

对于这一问题，本文认为，由于经理和工人间的信息不对称性，恰当的工资调整不可能迅速发生，甚至根本就不会发生。管理阶层可以根据所获得的最好数据直接估计 V_r。但是，假设工人们拥有的关于 V_r 的信息少于经理，企业就有动机高估它的贴现损失的值。因此，工人们不会完全相信企业关于 V_r 大小和所需工资削减的说法[8]。最近，工会官员的讲话也证实了这一点。有一位工会发言人说："……它就像感冒一样到处传播。在这些天里，许多公司陷入了困境，但也有许多是捏造出来的。"另一位工会的代表警告说："如果公司太贪得无厌，可能就会发生罢工。"[9]

根本的问题在于信息的不对称性。为分析方便，我们假定企业"知道"V_r，而工人们必须猜测它，而且，为更有利地分析这一技术安排，我们假定工人们对 V_r 的估计是在给定他们的信息集条件下对真实的 V_r 的理想预期估计[10]。换句话说：

$$E(\hat{V}_r|I_w)=V_r \tag{2}$$

这里，$\hat{V}_r$ 是工人们对 V_r 的估计；I_w 表示工人们的信息集。在理性预期条件下，我们知道，除非工人们总是正确地估计到 V_r，否则，就会出现 $\hat{V}_r<V_r$ 和 $\hat{V}_r>V_r$ 的情况[11]。这些估计建立在工人们的有限信息集基础上，显然，它们肯定会影响谈判结果。但是，从社会角度看，要对政策产生有力的影响，并不一定要知道准确的解决方案。因为，在某些范围内，削减工资谈判只是界定了财富在工人和股东间的分配。在这里，究竟采取哪一种分配并没有直接意义[12]。只有当无法达成相互能够接受的工资协议而导致谈判破裂以及工人与所有者共同财富的减少时，"解决方案"才变得重要。

通过分析以下情况，我们可以廓清这一问题：

情况Ⅰ：工人们高估了企业的亏损程度；即$|\hat{V}_r|>|V_r|$。在这种情况中，只要损失估计大体上正确，$\overline{WC}_r>|\hat{V}_r|$，就只有分配效应出现。但是，如果$\overline{WC}_r<|V_r|$，可以想像，工人们会认为不可能有一个长期的解决方案，因而，他们会争取转到另一部门k中去，事实上，这时他们应该留在行业j中。

情况Ⅱ：工人们低估了企业的亏损程度，但$\overline{WC}_r<|V_r|$。当$|\hat{V}_r|<|V_r|$时，并不会产生不良后果，因为根据(1)式和$\overline{WC}_r$的定义，用其产出的竞争价格衡量工厂的价值低于维持工厂开放的机会成本——这一成本由生产要素（在我们的例子中为劳动力）在另一部门可赚得的工资决定。因此，工人们的错误估计并不会改变关闭工厂的决策，没有可行的工资削减方案能使企业继续经营下去。

情况Ⅲ：在$\overline{WC}_r>|V_r|$情况中，工人们低估了企业的亏损程度，即$|\hat{V}_r|<|V_r|$。在这些情况中，当企业的"真正"损失被工人们低估时，一个无效率的解决方案就会出现。由于工人们愿意减少的贴现工资幅度不超过$\hat{V}_r$，而企业成功需要的工资减少幅度为V_r，因此，管理阶层无法从工人处获得足够的工资让步，工厂仍无法经营下去[15]。因此，在工人们低估了V_r时，工厂将被关闭，而这减少了工人和股东的共同财富。这一结果给社会造成了损失，因为在这种情况中，存在一个总的工资削减幅度WC^0，它使$\overline{WC}_r>WC^0>|V_r|$。换句话说，存在一个可行的工资削减方案，它能使企业持续经营下去[16]，并且它仍能使工人们的收入比在另一最佳雇佣关系（部门k）中要高。应该看到，当$\overline{WC}_r$的量值接近于$|V_r|$时，这一无效率问题最可能发生。

从上面的分析中可以看出，情况Ⅲ具有核心意义：只要它的条件成立，特征性问题就会出现。尤其是这一模型表明：(1)在情况Ⅲ中，有效率的工资方案永远不会达成，或者在一个有效率的方案达成之前会有行业冲突和漫长的停工发生。问题的根源在于，各个决

策者是单边地(不对称地)获取关于 V_r"真实"值的信息以及企业有动机利用由部门 j 中行业专用性人力资本($\overline{WC_r}>0$)的存在所导致的局面这一事实。从一个略微不同的角度看，模型表明，使行业专用性资产不可能被恰当定价的条件可能会出现。这就是说，在部门 j 中，没有合适的价格——工资调整，因此，行业专用性资产(包括实物资本)存量要发生价值损失，而这对整个社会是不利的。因为，消费者将被迫接受由现在的减少了的资源体系生产出来的商品组合，而这(在给定的收入分配下)不如行业专用性资产在原部门中运营所生产出的组合。正是在这一意义上，我们说，如果没有制度安排保证行业专用性资源发挥作用，社会福利要下降。但是，这一问题可以通过克服信息不对称性得以解决。在第 4 节中，讨论了几种潜在的解决方案。但是，在目前，我们必须指出，这一初步的工厂关闭模型的结论可以很容易地推广至企业专用资产残值不为零的一般情况中。

假设企业 A 面对的经济条件仍如上所示，但是，企业的工厂和设备的市场价值(即机会成本)现在为正且等于 δ。如果企业仍要在原来的工资水平上经营这一工厂，企业收入流的现值就必须大于或等于 δ。在这一新的情况中，如果我们只是用表达式 $V_r-\delta_r$ 代替 V_r 检验工厂关闭的效率特征，前面的分析仍旧适用，基本上无需进行修正。当资本的机会成本大于零($\delta_r>0$)，而其他条件相同时，工人们作出的工资让步必须大于在 $\delta_r=0$ 的初始模型中所需的让步。恰当的调整很容易想像出来。虽然在新的情况中削减幅度发生了改变，但是，我们可以清楚地看到，$\delta=0$ 的定性分析依然完全适用，并且，结论也可以很容易地推广至其他的、非劳动力的可变生产要素上。

最后，我们应该指出的是，虽然讨论集中在工厂关闭的情况下，但这里的论证只要在细节上略作修正就可以应用于其他的信息不对称性和劳动力成本不完善调整引致损失的情况中。也就是

说，无法达成一个恰当的工资率并不会把企业从行业中驱逐出去时，问题依然存在。工人们拥有更多的关于企业真实经济状况的信息可以有效地阻止或减少社会损失[45]。明显地，罢工会带来损失。但罢工可以看作是向工人和管理阶层传递关于经济参数的基本信息的手段。罢工可以向双方揭示可能的工资削减的实际限度和在实物以及人力资本发生巨大价值损失之前促成妥协。但是，罢工是相对缺乏效率的信息交换方式。因此，任何能够传递更有用的信息、较少破坏性的替代机制都有增加福利的潜力。

简短地，我们可以说，由于信息缺乏导致了为企业和行业性专用资产确定经济上可行的价格的困难，下列结果不难想像。最差的结果是工资谈判陷入了死胡同，工厂不必要地被关闭。略好一点的结果是发生了停工，但最终还是达成了一致。根据所达成的工资协议，初始雇佣水平得以恢复，因而损失只是暂时性的；或者，在较为不利的情况中，雇佣规模受到了限制，一些永久性资本发生损失。但是，在理论上，如果能找到新的制度安排，它就能更有效率地沟通信息，能更快地引致正确的价格反应，那么，所有这些情况中的结果都能得到改善。

3　其他再配置成本：理论和经验证据

把上面导出的工厂模型一般化的另一途径是分析再配置给工人带来的其他类型损失。通常情况下，工人承受的损失不只是行业专用性人力资本。比如说，这类损失有：(1)寻找工作阶段失去的工资，(2)在一个价值下降的地区出售房产可能发生的损失，(3)寻找新住处的成本，(4)实际迁移成本，(5)失去的养老金（当他们还没有得到时）和其他边缘收益。这些内容虽然并未穷尽全部成本，但也说明了改换工作成本很大。幸运的是，只要简单修正 WC_T 的定义，我们的基本模型可以包含这些新的成本因素。设这些再配置成

本的总价值可以用 θ_r 表示[16]。它必须从工人受雇于部门 k 中获得的贴现工资流中减去，即 $W_k^r-\theta_r$。因此，在已改变了的条件下，调换工作的成本为$WC_r-W_j^r-W_k^r+\theta_r$。如上所述，$WC_r$ 与各个工人联系在一起。但是，当引入新的成本因素时，WC_r 应该在各个工人间相差很大。这就是说，总量 $\overline{WC}_r$ 现在更难估计[17]。另一个问题是，在 WC_r 中，有一部分可能只是从失业工人向其他工人的货币再分配，例如，他们所丧失的养老金的价值。这种转移支付并不构成实际社会成本。但是，这一复杂性并不改变工厂关闭模型的实质结论。事实上，只要稍作调整，前一节的分析完全适用于这里的扩展情况。

理解改换工作给工人带来的成本的实证意义也很重要。分析这一问题的一种办法是注意在陷入困境的行业中，工人们常常同意大幅度削减工资。显然，在改换工作时，如果没有交易成本或人力资本损失，这种工资削减不会发生。评价再配置成本实际意义的另一办法是直接估计它们的大小。幸运的是，在这些成本的各个方面有一些可利用的信息。这些证据可简短地归纳如下，Barron（1975）提供的数据表明，“一个失业者的预期失业期”平均超过 5 周。但是，对具体的工厂和工人来说，失业期显然长得多。例如 Aiken、Ferman 和 Sheppard（1968）指出，关闭一家汽车制造厂导致工人平均失业 10 个月，而 60 岁以上工人平均失业 15 个月。显然，Barron 的研究表明这一情况并不典型，但是，毫无疑问，在失业时期上存在很大差异。

对工人来说，还有其他的收入损失。Mitchell（1980）强调了养老金和边缘收益上的损失。他的研究表明，在工人们改换工作时，他们的养老金平均损失 3 600 美元，其他边缘收益损失 500 美元。如果还要搬迁，再配置成本还应包括出售房产的 6%标准佣金、家庭财产的运输成本（常达几千美元），以及被迫离开一个所熟悉的社区产生的负效用。理论和实证文献表明，这些类型的成本在迁移

决策中起着很大作用[18]。并且，如果陷入困境的企业为所在地区提供了很大部分工作岗位时，一家主要工厂的关闭会严重压低当地房地产的价值。最后，失业和迁移还引致更模糊的心理成本。无数的研究表明，尽管很难作出准确的货币估计，但显然工厂关闭会导致显著的负效用[19]。

除了这些成本外，工厂关闭的频率对我们所讨论的基本问题也有重要意义。对工厂关闭的一般频率和整个经济中受影响的工人比例并没有可靠的估计。但是，我们仍有一些有限的信息。例如，Mick（1975）指出，在 Connecticut 州的橡胶和塑料行业中，每三年里平均有 17%的工厂关闭，或者说每年关闭的工厂接近 6%。文献表明，工厂关闭并不是孤立事件，在关闭过程中，工人们承受了很大成本。

4 工人参加董事会和信息

在前一节的分析中，我们指出了当前工资调整制度中的不完善之处，这些不完善性会导致资源的错误配置。也许，解决这些困难的出路必须在改善企业内信息沟通的制度变迁中寻找。一种值得考虑的方案是工人代表参加董事会。在其他条件相同的情况下，工人代表参加董事会会便利工人和管理阶层间可靠信息的流动，从而通过改善决策质量和减少工人与管理阶层间的距离增加经济效率。但是，把主要的控制权交给工人存在一些风险。当工人们拥有影响企业生产、雇佣和投资决策的权力时，这一权力可能会被用于满足工人们所希望的特殊目的——以牺牲股东和一般公众的目标为代价。例如，工人们可能强调工作的稳定性，而这不利于资源的最优配置[20]。因此，核心的问题是，是否能够找到一种制度框架，它既能实现配置效率，同时又能实现公司内信息流的改善？

工人参与管理能产生净社会收益的说法并不新鲜。在欧洲，共

同决定制度的支持者很久以来就认为，这种重组能使企业的劳动生产率有很大提高[21]。但是，和解决上面描述的信息问题所需要的措施相比，共同决定制度似乎有些过头。根据定义，完全的共同决定要求把很大部分的控制权交给工人（前面我们谈到了这样做存在的问题），而我们的问题只要求改善信息流。而且，还可设计其他制度安排。例如，利用较低层次的组织，如地方性的工人委员会（Local Works Councils）、质量小组和上诉委员会等。在这些情况中，工人代表并不享有合法的控制权，也没有对公司政策进行重大改变的直接权力。这种做法显然有局限性，因为公司较低层次上的工人无法获得估计 V_f 所需的信息。因此，工人委员会等无法直接处理我们这里所讨论的工厂关闭问题。解决这一问题所需要的似乎是介于欧洲式共同决定制度和较低层次的工人委员会之间的一种新机制。我们认为，可以找到这样一种中间结构，在这种结构下，工人在公司董事会中只拥有少数席位。

原理是简单的。一般情况下，如果要作出正确的决策，公司雇员不仅要获得某些类型的战略信息，而且必须确保他们所获得的信息是可靠的。在合适的结构下，工人董事将拥有和其他董事完全相同的信息，并能获得管理阶层拥有的任何经营数据[22]。这一安排能克服阻止帕累托改善交易发生的信息不对称性[23]。正如在第 2 节中我们所指出的，无效率的工厂关闭可能正是由不完善的信息导致的，不完善信息（和因此造成的工人猜疑）使劳动力供应者和资本所有者无法达成对双方皆有利的工资削减方案。也许工人参加董事会可以克服这类问题。同时，通过严格限制董事会中工人董事的比例，公司可以减少政策扭曲的可能性[24]。特别是当工人董事只占少数时，他们不大可能使企业严重偏离利润最大化目标。虽然工人代表在数量上很少，但他们能获得和公司经理及董事相同的信息——这一条件是关键。潜在的信息上的平等意味着工人们无需因为对企业“真实的”获利能力缺乏了解而作出错误决策了[25]。

根据这一一般理解，我们假定企业采取了一种适度的参与机制，自愿在董事会中增加几位工人代表。在这一新组织下，当企业处于经济危机时，工人们接受适当的工资削减方案的可能性更大，并且不会发生漫长的行业冲突。原因很明显，工人们通过他们在董事会中的代表了解到了企业“真实的”经济状况，他们会认识到削减工资的必要性，这将抵消企业的损失 V_r 并能给股东带来一些好处。可以想像，工人们不会错误地把工资率维持在 W^* 以上，这里 W^* 是与管理阶层有动力维持企业经营相一致的最高工资率。

假设工会领导人能估计到工人们离开企业所承受的全部损失（$\overline{WC_r}$），他们就能达成一个可以接受的工资削减方案（WC^0），WC^0 的值处于一个可行的讨价还价范围内：

$$|V_r| < WC^0 < \overline{WC_r} \quad (3)$$

工资必须削减。相对于工资不削减的情况，双方都会得到好处，因此，这样做实现了帕累托改善。这样一种结果显然是有利的。而且，我们提出的这种参与机制还有另一种好处，即企业是主动邀请工人代表参加董事会的。企业并没有向工人作出任何不可撤销的承诺，如果工人代表并没有带来预期收益，这种制度安排可以通过企业股东投票改变[29]。

但是，这种形式的工人参与并不能包治百病。现实地说，这种方案有问题，特别是，如果这种参与机制要能产生帕累托改善，一些条件必须得到满足。工人代表不可能突然在危急时期被邀请参加董事会，如果要使他们相信自己正在了解企业真实的经济情况，他们必须对公司和它的管理过程有较长时间的接触。同样地，还必须使普通工人相信他们在董事会中的代表是真正代表工人利益，而不是在私下里为管理阶层或其他阶层服务[30]。对管理阶层和股东来说，他们也可能认为工人参加董事会会带来危险。可以想像，工人董事可能会把战略性的经营信息用于其他目的，因此，企业必须设法消除对这种后果的担忧。一般情况下，如果要使参与机制起

作用,就必须确保工人们不会利用它为自己谋取额外好处,牺牲资本的合法利益。

由于工人代表可能是全国性工会里的人,谋取特殊利益的可能性显然存在。也就是说,当工会官员依常规参加重要的公司委员会,获得公司财务和技术信息时,工会就拥有了很大权力[28]。正如Summers教授指出的:"共同决定制度对集体谈判的最大影响可能是它为工会提供了关于企业的信息,工会可以根据这些信息制定它的谈判政策。"[29]如果工会获得了公司的关键信息,它就可以利用自己的有利位置使企业的收入再分配有利于工人[30]。滥用参与机制这种可能性的存在,意味着企业必须在减少效率损失和在工人参与董事会能带来的收益之间进行权衡。

工人参加董事会还有另一个必须考虑到的困难。正如刚才所指出的,工人可能会把他们所获得的信息用于正常的工资谈判中。但即使参与机制的主要作用是缓解特殊情况(如工厂关闭)中出现的问题,参与机制衍生的条件可能是会给工人带来不相称的好处。在工厂关闭情况中,工人和管理阶层间在一个可接受的工资削减方案上的谈判会是单方面的,因为在参与机制下,工人们知道企业要(或者他们认为企业要)经营下去所需的准确的工资削减幅度。但是,管理阶层只能猜测工厂关闭可能给工人造成的损失($\overline{WC}_r$);管理阶层不可能知道工会在制定它的谈判策略中所使用的$\overline{WC}_r$的值[31]。因此,工人拥有信息优势。在前面我们指出过,达成工资削减方案是解决双边垄断问题的出路,在可行域$|V_r|$到$\overline{WC}_r$间的工资削减会导致优于工厂关闭的帕累托改善。但是,对工人(或资本来说),一些解决方案优于另一些方案。由于工人们知道管理阶层能够接受的最小程度的工资削减幅度,因此,可以认为最终达成的方案有利于工人。管理阶层可能会发现很难进一步削减工资,虽然这会给企业带来相对大的利润,但给工人带来的好处有限;相反,工人们由于知道他们必须作出多大让步,因此,他们决不会作出比

这更大的让步。我们可以预料，在一般情况下，企业通过参与机制向工人们揭示 V_r 所产生的效率收益有很大一部分被工人们获得。

这种情况表明，企业可能反对工人参与。管理阶层可能认为如果不让工人确切了解 V_r 的值，在双边谈判中为资本带来有利结果的机会就会增加。而且，我们相应地可以认为，如果 V_r 的揭示能给整个体系带来帕累托改善，那么，工人们揭示作为谈判基础的$\overline{WC}_r$的(估计)值也会有同样作用。在正式意义上，这两种情况是相对应的。也就是说，如果企业知道$\overline{WC}_r$，管理阶层就会知道工资削减幅度超过$\overline{WC}_r$ 是不可能的。因此，虽然这一政策的分配效应可能与工人参与情况不同，但来自信息改善的配置效率收益却应该是相同的。如果工人们信任管理阶层，不必要的工厂关闭应该是可以避免的。但是，在实践层面上，建立于工人主动揭示$\overline{WC}_r$ 基础上的政策是不大可能得到的。除了这一方案可能引致的政治问题和积极抵制以外，它也面临着严重的技术困难。对$\overline{WC}_r$ 的准确测度很难获得，因为正如我们在前面所指出的，这一贴现成本的大小取决于许多不同人的经历和大量的成本因素，其中许多因素是主观的。也许能够获得对$\overline{WC}_r$ 的近似估计，但是，因此发生的寻找和信息成本可能大于所获得的参数的值。我们的结论是，$\overline{WC}_r$ 只能近似地了解[⑩]，如果要解决工厂关闭问题，促成一致方案的信息就必须来自企业对(它所估计的)V_r 的揭示。

我们所讨论的问题谈到了——但却并没有解决——工人参与是否应该是强制性的这一问题。首先，由于对$\overline{WC}_r$ 很难估计，因此，排除了揭示$\overline{WC}_r$ 的可能性。但同时，管理阶层不愿意主动揭示 V_r，因为这样做可能会损害它的谈判地位。因此，就出现了两难局面。在这一体系中可靠信息的缺乏会阻碍一个更优配置方案的实现。另一方面，在其他条件相同的情况下，如果能通过法律强制实行工人参与机制，从而迫使企业揭示 V_r，工人和股东的总的财富

就会增加。因此，这种情况需要政府干预。这里的关键假设是，在诸如工厂关闭的情况中，工人参与实现的效率收益不会被它可能带来的效率损失抵消（或超过）。当且仅当这一关键条件成立时，政府干预才合乎逻辑[13]。

由于上面我们所描述的劳动力参与存在的潜在成本，我们似乎有必要建立克服第 2 节所讨论的信息问题的其他制度措施。在工厂关闭情况中，工人们在作出合适的工资削减决策时所需的信息可能来自其他渠道而不是董事会中的工人董事。从理论上说，一个独立的外部审计师能够证明处于困境中的企业的“真实”经济状况，并能确定一个既对工人公平又能给企业股东带来合理回报的工资削减幅度。而且，这样一种安排可以减少工人对信息的滥用，因而在经济中能有助于维持恰当的投资激励。当然，独立审计机制存在的一个大问题是工人们（或企业）可能不相信审计师的客观性，从而可能只有工人代表参与董事会才能缓解工人们的怀疑和有效地克服信息的不对称性[14]。这样一种可能性确实存在。但是，在通过立法强制实施工人代表参与董事会制度以前，似乎有必要考虑能为决策者提供可靠信息的其他机制。本文只是这一过程中的第一步。

5 概要和结论

本文的目的是在一个工人们拥有企业或行业专用性人力资本，在改换工作时面临很大成本的情况下，分析一个企业关闭其工厂的决策的经济效率的。由于信息不对称性，关闭决策一般缺乏配置效率。如果在维持工厂开工所需的工资削减问题上工人们并不拥有和管理阶层相同的信息，行业冲突和严重的停工就可能会发生，这可能是最糟糕的结果了。在这一认识基础上，我们接着探讨了克服信息问题和减少资源配置缺乏效率的一些新的制度安排。

我们的分析表明，允许工人代表参加企业董事会的机制能导致帕累托改善。工人参与能有效地发挥作用；但是，工人代表参加董事会这一机制也可能会被滥用，从而产生它自身无法克服的特殊困难。本文虽然认为共同决定机制在解决某一类问题上可能有用，但由于它的其他的、尚欠了解的效应，这一机制仍有一些问题。因此，我们有必要继续探讨减少企业内由信息的不对称性引致的无效率的其他制度安排。

注　释

* 感谢 Gary Libecap 和 David Schutte 的帮助。

①在轮胎行业中，Uniroyal 和 Firestone 两家企业提出了这样的要求，一些大型航空公司包括 Braniff、TWA、United 和 Pan Am 也要求削减工人工资。见 New York Times，1981 年 1 月 25 日，第 3 节；Aviation Week & Space Technology，1981 年 7 月 20 日和 27 日；U.S. News & World Report，1981 年 10 月 26 日；Business Week，1982 年 6 月 14 日。为使企业在经济上能生存下去而提出了削减工资要求的其他例子还有汽车业中的 Chrysler、Ford 和 General Motors；肉品包装业中的 Armour 和铁路业中的 Conrail。见 New York Times，1981 年 1 月 25 日；Automotive News，1981 年 10 月 26 日。值得注意的是，在 1981 年美国棒球协会队员罢工中也出现了类似情况。见 New York Times，1981 年 5 月 31 日。这些报道中关于揭示财务数据要求的论述说明了本文所分析的信息问题。

②也可能有其他原因，如隐性合同。因为在隐性合同下，企业降低工人工资面临很高成本。任何造成工资粘性的原因都会引致下文将讨论的问题。

③在近来的文献中，工人参与企业决策过程的问题得到了充分关注。如 Castle 和 Fitzroy (1979)，Furubotn (1978，1981)，Green (1979)，Hessen (1979)，Hirschman (1970)，Lutz 和 Lux (1979)，Nutzinger (1976)，Odaka (1975)。

④本模型只探讨工资调整，它并不考虑在工作规则、生产环境等方面上可能作出的让步。

⑤造成企业亏损的其他基本条件的变化也适用于本文的研究目的。需求的下降只是其中的一个例子。

⑥多种可变投入和/或工厂残值不为零的情况并不改变我们的本质结论。

⑦可以想像，罢工形式的行业冲突可以带来工厂经营下去所需的工资削减。当然，这种有利的结果并不确定，在罢工阶段要发生损失。

⑧仔细读一下美国棒球协会球员罢工之前发生的事件以及在 Braniff 公司发生的工资削减谈判，就可以清楚地看到这一假设是成立的。见 Akerlof (1970)。

⑨见 Wall Street Journal，1981 年 12 月 17 日。

⑩有人可能认为，给定谈判环境，工人们会一致低估 $|V_r|$。但是，从下面的讨论可以看出，这一条件只会强化本模型的结论。

⑪ $|\hat{V}_r|<|V_r|$ 的概率为正。一个例子是在任何对称分布中这一概率为 0.5。显然，也存在的 $|V_r|<|\hat{V}_r|$ 的可能性。我们逐一分析这两种情况。

⑫当然，从福利角度看，收入和财富的分配是有意义的。

⑬对企业来说，V_r 就好像是真实损失，即使在它的大小的确定上存在观察误差。考虑到企业拥有的更好信息，管理阶层对 V_r 的计算总是优于工人的估计（前者的方差比后者小）。

⑭事实上，工资削减有助于提高企业的现值，并使企业资本存量的价值恢复为正。

⑮可以想像，工人代表参加董事会也能够缓和繁荣时期工人们增加工资的要求，从而防止工资率比劳动生产率上涨更快。

⑯如果这些成本涉及多个时期，可以用现值法来计算。

⑰当然，在理论上 $\overline{WC}_r$ 可以准确地确定。

⑱见 Cebula(1973)，Levy 和 Wadycki(1974)以及 Sjaastad(1962)。

⑲见 Mckenzie(1981)。

⑳只要工人代表对政策制定有实际影响，并能使企业偏离传统的资本家行为方式，一种不利的情况就会出现。当然，问题是，工人们通常无法通过采取那些最大化企业收入流现值的策略来最大化他们的福利。当前的讨论清楚地指出，产业民主化的目的是消除或大大减小工人们通过改换工作和住处适应变化的市场前景这种需要。工作的稳定性肯定是董事会中工人董事迫切要保护的。但是，如果在经济中始终存在着阻止解雇和降低工人流动性

的运动，那么，就会出现低效率的资源配置和技术进步受阻的现象。从这一推理看，工人参与董事会肯定不会给经济带来帕累托改善。

㉑欧洲的共同决定机制通过法律明确规定工人参与企业的决策过程，并保证工人们在企业董事会上获得一定数量的席位，见 Batstone (1976)。

㉒但是，要起到作用，工人董事必须对其选民有强烈的奉献精神，并努力利用可能得到的公司信息。

㉓见 Akerlof(1970)。

㉔或者，工人董事是无投票权的董事。

㉕当然，企业拥有的信息也可能是有限的和/或不准确的。但是，在参与机制下，劳动力和资本双方面临着相同的信息，在处理不完善信息上有相同的困难。

㉖企业可以通过向工人们支付实际上更低的工资而受益，因为工人们看到了派代表参加企业董事会具有的优势。

㉗在大部分情况中，董事会中的工人成员是工会官员。后者可以自由地和公司就工资和其他事项达成协议。由工会批准的合同也许会迫使工人在某一规定时期内作出确定的工资让步，这样企业就能够有信心制定战略规划。但是，也可能会出现一些问题，因为工会代表可能会卷入到利益冲突中去。具体地说，工会的集体利益可能要求董事采取与个别工厂工人的利益相冲突的政策。见 Summers(1980)。

㉘因为任何参与机制都可能不止涉及一个企业而是许多企业，因此，工会能够获得关于一个或几个行业经济状况的全面信息。

㉙Summers(1980)。但有趣的是 Summers 指出，工会获得的信息优势将强化"开诚布公的谈判"。"工会不会被迫与盲人讨价还价，而是从有利和不利的现实出发……集体谈判不再像是一场扑克游戏，而更多地是一个解决实际问题的过程"。

㉚见 Furubotn (1978)。他讨论了当收入分配通过一个广泛的参与企业网络进行时对一个资本主义制度来说可以预测到的经济后果。

㉛即使代表企业工人的工会无法准确地估计到$\overline{WC}_r$，如果要进行严肃的谈判，工会肯定对$\overline{WC}_r$的值有某个确定的估计。它必须作出估计，否则就没有行动基础。

㉜至少在理论上，不了解$\overline{WC}_r$真实值的工人可能会错误地同意一份比改换工作引致的实际损失更大的工资削减方案。因此，即使$|V_r|$是已知的，资源

的无效率配置也可能发生。

㉝有人会认为，如果通过共同决定能实现净效率收益，这样一种制度就会自动地被采用。新的企业结构会作为一种帕累托更优的配置机制出现。

㉞例如，有人可能会问，为什么在棒球协会中这种解决方案没有被采用呢？

参考文献

AIKEN, M., FERMAN, L. and SHEPPARD, H. (1968), Economic Failure, Alienation, and Extremism, Ann Arbor, MI.

AKERLOF, G. A. (1970), "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", Quarterly Journal of Economics, 84, 488—500.

ALCHIAN, A. A. and ALLEN, W. R. (1977), Exchange and Production: Competition, Coordination and Control, Belmont, CA.

——and DEMSETZ, H. (1972), "Production, Information Costs, and Economic Organization", American Economic Review, 62, 777—795.

AVIATION WEEK & SPACE TECHNOLOGY (1981), July 20.

——(1981), July 27.

BARRON, J. M. (1975), "Search in the Labor Market and the Duration of Unemployment: Some Empirical Evidence", American Economic Review, 65, 934—942.

BATSTONE, E. (1976), "Industrial Democracy and Worker Representation at Board Level: A Review of the European Experience", Industrial Democracy European Experience, Industrial Democracy Committee Research Report, London.

CASTLE, J. R. and FITZROY, F. R. (1979), Productive Efficiency, Incentives and Employee Participation: A Study of West German Firms, University of Warwick, Department of Economics.

CEBULA, R. J. (1973), "On Migration, Migration Costs, and Wage Differentials with Special Reference to the U. S.", Schweizerische Zeitschrift

für Volkswirtschaft und Statistik, 190, 59—68.

FURUBOTN, E. G. (1978), "The Economic Consequences of Codetermination on the Rate and Sources of Private Investment", PP. 131—167, in: S. Pejovich (ed.), The Codetermination Movement in the West, Lexington, Mass.

—— (1981), "Codetermination and the Efficient Partitioning of Ownership Rights in the Firm", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 137, 702—709.

GREEN, M. ET AL. (1979), The Case for a Corporate Democracy Act of 1980, Public Citizens Congress Watch, Washington, D. C.

HERITAGE FOUNDATION (1980), "Campaign for Economic Democracy: Part I", Institution Analysis, 13, Washington, D. C.

—— (1981), "Campaign for Economic Democracy: Part II", Institution Analysis, 14, Washington, D. C.

HESSEN, R. (1979), In Defense of the Corporation, Stanford, CA.

HIRSCHMAN, A. O. (1970), Exit, Voice and Loyalty, Cambridge, Mass.

LEVY, M. B. and WADYCKI, W. J. (1974), "What Is the Opportunity Cost of Moving", Economic Development and Cultural Change, 22, 99—213.

LUTZ, M. and LUX, K. (1979), The Challenge of Humanistic Economics, Menlo Park, CA.

MCKENZIE, R. B. (1981), "The Case for Plant Closures", Policy Review, Winter.

MICK, S. S. (1975), "Social and Personal Costs of Plant Shutdowns", Industrial Relations, 14, 203—208.

MITCHELL, O. W. (1980), Fringe Benefits and the Cost of Changing Jobs, NBER Working Paper, November.

NEW YORK TIMES, (1981), January 25, section 3.

—— (1981a), May 31.

NUTZINGER, H. G. (1976), "The Firm as a Social Institution: The Failure of the Contractarian Viewpoint", Economic Analysis, 10, 3—4, 217—237.

ODAKA, K. (1975), Toward Industrial Democracy: Management and Workers in Modern Japan, Cambridge, Mass.

SJAASTAD, L. A. (1962), "The Costs and Returns of Human Migration", Journal of Political Economy, 70, (Supplement), PP. 80ff.

SUMMERS, C. W. (1980), "Codetermination in the United States: A Projection of Problems and Potentials", American Bar Association, Conference on Codetermination, Ditchley Park, England.

U. S. NEWS & WORLD RRPORT (1981), "Givebacks: Latest Twist in Union Bargaining", October 26, 73—74.

作为一个企业的合作联合会：一份交易经济学的研究*

Holger Bonus**

1 Draheim的合作联合会的“双重特征”

本文的标题参考了Gearg Draheim(1952)的著作。Draheim(1952)分析的重点是合作联合会(以下简称合作社)具有的**双重特征**的概念。Draheim认为，合作社既是一个社会团体，又是一个企业——一个向其成员提供经济优势的实体，它受到的经济约束并不比其他企业面对的约束少。根据Draheim的看法，合作社是通过经济和心理因素间的相互作用进行治理的。他指出，这一双重特征常常没有被看作是合作社力量和缺陷的来源。例如，就投票权而言，不管合作社成员在合作社集体资产中所占的份额有多少，他们的投票权相同。Draheim认为，这是由合作社的社会特征造成的，因为投票权和股份数量相联系会损害团体的社会环境的质量。当然，在现实生活中，一些成员控制的票数可能比他们实际拥有的要多，但这并不是由于他们缴纳的资本金多，而是因为其他成员对他们的个人信任。许多成员会追随在几个受人高度尊重的成员身后(Draheim,1952)。作为一个社会团体，合作社具有集体精神特征，这种集体精神表现为“团队精神”、“氛围”和“气氛”。常说的“合作精神”不过是合作社具有的团队精神特征。正是这一精神促成了一个紧密的社会团体。所以说，真正的合作社所依赖的不仅仅是理性

思维还有理性情感。Draheim(1952)认为，作为一个社会团体，合作社的团队精神是其商誉的基本构成之一。因此，合作精神应该被看作是能够影响重要的企业因素，如合作制企业的类型、规模、发展、稳定性和竞争力的力量。

在35年后重读Draheim的这本著作，印象最深的是他赋予团队心理因素——如果不是情感因素——的重要性。但Draheim自己并不认为这是他的著作中的最重要内容。对他和其他研究合作社的经济学家来说，这本著作的真正贡献是他坚持认为合作社是一个企业，可以按照企业管理原则进行组织。但是，一旦应用于一个合作社，这些原则要求对团体心理因素——Draheim称之为“非经济因素”——有个清楚认识，把它们融入到对合作社的经济学分析中[①]。对一项制度的这种追根究底的研究——它常常被当代经济学家提高到令人眩目的高度上——在当时以及在这一领域内都是不同寻常的，也正是这个原因使得他的书成了经典之作。

利用这一研究视角，我想对作为企业的合作社进行新的分析。我将把我的讨论建立在新制度经济学[②]尤其是交易成本经济学[③]的发现之上。我希望能够证明Draheim许多年前提出的概念在今天依然有生命力，而且合作社本身依旧前景光明，并值得把它作为一种组织形式进行分析。

2 例子：内部组织和市场

2.1 合作社：向心力和离心力

把合作社作为一个企业来考察，我们马上就会发现，在这种企业里似乎有两股相反的力量在起作用。一方面，成员们共同组织他们的一些活动。例如，他们并不亲自在市场上购买所需物品，而是把他们的购买转移到一个他们共同拥有的独立的企业——购买合

作社中去。他们不是通过市场保持和外部世界的联系，而是把购买活动“内部化”到一个合作企业中。这样做对他们来说肯定是有利的，因此，肯定存在**集体组织优势**。另一方面，成员们在经济上依然独立，他们并没有把自己的活动合并到一个大企业中去。但是，考虑到集体组织优势，我们不仅要问：合作社的成员为什么拒绝合并呢？对他们来说，不这样做肯定也是有利的。因此，肯定存在**独立经营优势**。所以说，合作社处于向心力（集体组织优势）和离心力（独立经营优势）作用下的不稳定均衡状态中。这种均衡在任何时候都可能消失，因此它是不稳定的。如果集体组织优势增加，那么，合作社会逐步演变为一个大企业，以前的成员转变为这一企业的股东或雇员。另一方面，如果独立经营的优势增加，那么，成员们或者离开合作社，或者减少对它的需求。要能够预测合作社作为一个组织框架的未来变化，我们首先必须理解集体组织优势和独立经营优势的准确特征，进而评价它们各自的未来发展潜力。

通过这种分析方法，我把合作社的主要政治优势——经济独立性的提高[4]——作为一个需要特别研究的优势进行分析。因此，虽然成员们事实上可能喜欢自我雇佣，但我并不要求他们这样做，而是考虑到了下面这种可能性的存在：他们只是认为自我雇佣的经济前景优于被他人雇佣。按照这一研究视角，当前连锁商店的经理觉得这样做会加强他的经济前景时，他会加盟一个购买合作社成为独立零售商。如果一个合作社要能在经济上维持下去，那么，就必须存在一些领域，在这些领域里，他们作为自我雇佣者能比受雇于他人过得更好。经济学家们必须找出这些领域来。

2.2　毫无意义的合作社：水果罐头企业

首先，集体组织的优势——激励成员们成立合作社的向心力——是什么？经济学家们提出了两个因素[5]：

首先，合作社通过在一个工厂生产成员们所需的物品，可以帮

助成员们获得生产上的规模经济。其次，如果合作社成员通过一个中央组织买卖而不是个人直接进行交易，他们的市场地位会改善。这样做能使他们在与现有的垄断力量交易时取得更好的交易条款，甚至能够形成自己的一些市场力量。

这两种观点听起来都很合乎情理。当然，在我们分析成立一家合作社的经济动因时，我们总是能发现规模经济和一定程度的垄断力量在起作用。但我认为，这两个因素都不是决定性的，要发现合作社的真正经济优势，我们必须在其他地方寻找。

我将借用 Eschenburg（1971）用过的一个例子来阐明我的观点，并说明合作社为什么可能具有优势。规模经济和垄断力量都出现在 Eschenburg 的例子中。但我想证明的是，在这一具体例子中，合作社作为一个制度框架没有丝毫意义。我将用另外两个例子来说明在哪里寻找合作社的真正优势。本文的最后一节是理论分析。

2.2.1 规模经济

Eschenburg 的例子是这样的：两个小型水果罐头企业想减少它们在包装罐上的支出。包装罐生产肯定是有规模经济的，将两个企业的包装罐生产合并在一起肯定比他们分别生产要节省很多成本。因此，Eschenburg 认为，合作建立一家工厂对这两家企业来说是有利的。

我们首先假设包装罐生产的规模经济较小。这种情况下，毫无疑问，会存在大量外部供应商，因此，包装罐不会太贵。那么，企业怎么会自找麻烦合作建立和经营一个包装罐加工厂呢？在这种情况下，建立一个合作社没有任何意义。另一方面，如果在包装罐的生产上存在较大的规模经济，那么，我们设想的这家合作工厂就无法发挥降低成本的全部潜力，因为和大生产商相比，它的经营规模相对要小（顺便说一下，这是一种更现实的情况）。但来自较大规模生产的优势仍不足说明合作企业存在的理由，原因是，外部供应商通过集中许多买方的需求可以在比任何合作社大得多的规模上经

营。这样的供应商能以比小企业更低的成本进行生产[⑩]。因此，对水果罐头企业来说，它们不应自己建立合作制罐工厂而应向能提供有吸引力价格条件的企业买包装罐。

2.2.2 垄断力量

规模经济本身并不能为建立合作社提供充足理由。那就是说，肯定有其他的因素在起作用。会是垄断因素吗？为寻找在合作社内起"向心力"作用的集体组织优势，我们分析一下水果罐头企业通过建立一个合作社从改善他们对垄断力量的竞争地位中获得共同的经济优势的可能性。例如，我们假设一小群包装罐生产商组织了一个有垄断力量的卡特尔，虽然它们的生产成本低，但它们以加成价格向小型罐头企业出售产品。对后者来说，为了改善其竞争地位，它们应该通过组织一个合作社联合起来吗？

我们已经指出，如果规模经济适中，合作工厂就没有成立的必要，因此，小型水果罐头企业组织一个合作社没有丝毫意义。对于包装罐生产卡特尔来说，情况也是如此。这样，一个卡特尔由于没有垄断力量因此无法维持对价格的控制，在规模经济适中的情况中，它很难获得和保持垄断力量。另一方面，如果进入障碍阻止中等规模包装罐生产商和卡特尔竞争，那么，同样的障碍对一个合作制罐厂来说也是存在的。一个独立的中等规模的制罐商无法做到的事情，合作社同样无法做到。

大规模经济提供了一个更符合现实的情况，要充分发挥降低成本的潜力，产量需要很大。在这种情况中，只有几家生产商能够生存下来，因此垄断力量能够形成，区域性或全国性卡特尔可能会出现。但是，这种卡特尔，如果它确实存在，它肯定会用价格战略阻止新进入者。换句话说，通过卡特尔出售的包装罐的市场价格应该低于中等规模企业的生产成本。如果不是这样，例如，由于专利或高创业成本阻止了新进入者，那么，同样的阻碍因素也适用于一个合作制罐工厂。在这两种情况中，一个合作制罐工厂都不可能比其

他任何中等规模制造商做得更好。合作制罐工厂毫无存在必要[7]。

如果一个合作制罐工厂并不能解决垄断力量问题，那么，一个购买合作社是否能做得更好？为了从包装罐生产商处获得较好的条件，小型水果罐头企业是否应该联合采购所需的包装罐呢？

它们不大可能这样做，因为这种机会可能已经被那些专门集中小量需求以从供应商处获得更好条件的公司——批发商——利用。在这个例子中，一个包装罐采购合作社能得到的，批发企业都能提供。除非另有原因，我看不出小型水果罐头企业为什么应该浪费时间和金钱去经营它们自己的采购合作社。

当然，有一种可能是批发企业自己拥有垄断力量，索取的价格高于成本。但是，如果批发商能够这样做，唯一的原因就是大规模经济或范围经济阻碍了新进入者和潜在的合作社进入批发业。如果一个卡特尔能成功地取得这种市场统治地位，那么，新进入者和包装罐购买企业都不可能进入到这个市场。另一方面，如果卡特尔做不到这一点，那么，新进入者会成功地进入这个市场，包装罐购买企业也能进入这个市场。但是，当新进入者已成功地瓦解了垄断力量时，为什么还要成立合作社呢？

因此，规模经济、垄断力量以及这两个因素的结合都不能为成立一个合作社提供充足理由。合作社存在的原因肯定在其他地方。

2.3 19世纪的农村信用合作社

根据文献记载，在19世纪，德国小型农场主严重依赖当地的放债人，放债人利用小型农场主的窘境，无情地剥削他们[8]。据文献记载，农场主常常通过成立农村信用合作社摆脱当地放债人的垄断统治。这说明是改善他们相对于垄断力量的竞争地位的需要，才使小型农场主们建立信用合作社的。这与我在前文中提出的观点似乎不同。

2.3.1　地方性放债人：放高利贷者？

但是，对德国农业史的更进一步的考察表明，这一垄断因素假说是不成立的。根据 Faust(1997)，地方性放债人是没有竞争对手的：

“放债人相互合作。他们各有自己的地盘，在自己的地盘里，他们四处敲诈，互不干涉。没有人会插手其他人的地盘。因此，这种联系形成了一种卡特尔。竞争根本不存在，这给农场主造成了灾难性后果。”

在存在这种情况的地区，寻求贷款的小农场主控制在放债人手中。为了逃避对放债人的彻底依赖，小农场主们组织了合作社——“*Darlehnskassenvereine*”，即今天的“*Raiffeisenbanken*”的前身。通过共同承担对合作社的无限责任，他们具有了可信赖性，能够获得普通利率贷款。通过储蓄和把储蓄存入合作社中，私人资本资产逐步积累起来。

这种对放债人的依赖是如何形成的呢？Akerlof(1970)描述了今天印度农村中地方性放债人的作用。在印度中心城市中，大银行的优惠利率至多为 10 个百分点，而在农村，放债人收取的利息可高达 50%[⑩]。Akerlof 的分析可以移植到 19 世纪地方放债人具有垄断地位的德国农村地区。

2.3.2　局部信息的成本

我们首先分析为什么这些地区放债人在自己的地盘里没有竞争对手。放债人只是在没有商业银行介入他们的业务时才互相尊重彼此的势力范围，那么，银行为什么不插手到他们的地盘中去呢？

一个重要的因素是判断小农场主资信所需的信息很难收集到。在这种情况中，放债人却能安全地评估农场主的可靠性：他的家庭背景、教育程度，甚至他的健康。而对于城市中的商业银行来说，由于农场业务规模小，因此要如此详细地收集和评价局部信

息是不可能的(或成本太高)。对银行来说，仅仅为了正确评估贷款风险而深入了解农场主的个人背景得不偿失，因此，小农场主被认为没有资格申请银行贷款。

银行没能做到的却被地方性放债人做到了。他们完全知道应如何评价当地的贷款申请者个人的势力和不足之处以及他的家庭背景。没有这种知识，他们不可能在经济上存在下来。如此详细地收集这种繁琐知识从 Malcom Darling(1932)的文章中可见一斑。Akerlof(1970)引用了他的这段话：

"我们要知道，在印度农村中，放债人常常是个节俭的人，这与那儿的人一般都大手大脚不同；他的经营方式在现代环境中是不道德的，但却与农民那种无忧无虑的生活方式相适应。你总是可以求助于他，哪怕是在夜里；没有繁琐的手续，不会问尴尬的问题，放贷迅速，并且如果利息按时偿还，放债人也不会强行索取本金。他和客户保持着亲密的个人接触，并且在许多村子里，放债人还和客户同甘共苦。由于他对身边的人充分了解，他能在没有严重风险情况下为那些从其他渠道中根本得不到贷款的人提供资金。"

19 世纪德国农村的情况肯定与今天印度农村的情况不同，但是，对德国的地方性放债人来说，收集和更新他们"对身边的人的了解"并不会更容易。如果他们相互尊重彼此的地盘，那么，一个可能的原因是，如果地盘太大，一个人是无法吸收可获得的大量局部信息的。放债人索取的高利率必须反映更新局部信息的高成本："高利率"并不仅仅是放高利贷者无情剥削的结果，在很大程度上也是高信息成本造成的[⑩]。如果利率不这样高，小农场主根本就得不到贷款[⑪]。但高利率也意味着不可能存在两个以上的放债人，这就使得他的客户更加依赖他。

这一两难是通过农村信用合作社利用贷款申请人——成员们自己——拥有的详细的局部信息解决的。他们当然十分了解其他成员的个人和家庭背景，因此，他们知道如何来处理他们的贷款信

息。由于成员们对发放的每一笔贷款共同负有责任，他们有动机把自己掌握的信息反映于决策过程中。早期农村信用合作社成功的秘密是利用了一项商业银行支付不起的价值巨大的资源：局部信息资源，一项使他们能安全地评估贷款申请者资信——即使他们的可售财产本身并不足以提供保证——的资产。

要降低风险，合作社的业务必须仅限于向其成员开放[12]（并非每个人都有资格成为合作社成员），它的经营区域必须尽可能得小。Faust（1997）在他的 *Geschichte der Genossenschaftsbewegung* 一书中谈到了 *Raiffeisen* 的组织原则：

"首先是合作社的经营区域。它必须尽可能得小，不能超过它生存下去所需的规模，因为要获得关于成员的准确信息，关于他们的财产和他们的经济状况即其资信的准确信息只有在附近地区才可能。这是防止发生损失的最好措施。"

因此，如果你把 19 世纪德国农村信用合作社的成立主要看作是对当地放债人垄断力量的制度反映，你可能会错过小农场主信用问题的根本原因。这种垄断力量很可能只是真正病因的一个症状，是有关的局部和个人信息的被压抑的特征。但是，对于身在其中的人来说，这种信息很容易取得。早期信用合作社在经济上获得的成功并不是由于其他信用提供者的进入打破了放债人在当地的垄断力量，而是因为它使局部拥有的信息可以无成本地取得的缘故。

2.3.3 合作精神

显然，一般的商业银行是无法成功地把内部人拥有的丰富的信息资源应用于其地方性贷款业务中的，这是首要问题。那么，一群外行经营合作社如何能够比职业银行家经营得更好呢？

Draheim 的合作社的双重特征正是在这一点上发挥作用的。成员们之所以自愿提供关于家庭和邻里事务的信息仅仅是因为他们感觉合作社是他们自己的，他们可以信赖它；相反，如果他们是

在与外部机构打交道，他们是不会愿意揭示任何敏感的局部信息的。但作为当地合作社的成员，他们觉得他们是在帮自己。正是这种共同的事业心——Draheim 的合作精神——才使这些早期的信用合作社取得了惊人的成功。要改善信用环境，仅仅把地方性放债人赶走是不够的。没有成员们的内部信息，地方性信用合作社收取的利率不可能比当地的放债人低多少；如果没有成员的团结精神即他们共同的无限责任，合作社自身也不会对外部人有可信赖性。正如 Draheim 所说："合作精神实际上是早期信用合作社的一个重要的经营要素。"

2.4 联络困难

为说明合作社具有的集体组织优势，我将使用另外一个例子而不是第 2.2 节的制罐合作社的例子。这个例子是奶牛养殖业，在这个例子中，建立合作社是有理由的。由于今天的农产品市场受到了严格管制，我将假定在奶牛养殖业中不存在管制以便廓清我们的分析思路。

2.4.1 不利的联合

对一般的农场主来说，牛奶储存超过几个小时或者自己加工它都是不切实际的。这是由于规模经济的原因：一个（欧洲规模的）农场承受不了牛奶加工设备的成本。而且，农场主也不可能为了获得一个合理的价格把牛奶长途贩运。并且，更糟糕地，还是由于规模经济的原因，农场主所在地区根本就满足不了两个乳品加工厂的需求。结果，农场主别无选择，只能把牛奶卖给所在地区唯一的一家乳品加工企业，除非他碰巧位于两个或多个乳品厂交叉覆盖的地区。

而且，愈发糟糕地是，他必须每天去送奶，即使价格不合理，他也不能把牛奶压在家里。要生产牛奶，他必须投入大量资本——包括人力资本，并且，他只有在很长时期里在合理价格上每天向那唯

一的一家乳品厂卖奶两次才能够收回投资。在这种情况下，农场主为什么还愿意接受乳品厂在未来的单方面确定的价格呢，如果这会把他逼向“别无选择”的地步？

但农场主也不是唯一依赖这种垄断局面的人。潜在投资者在决定他是否应该在当地投资兴建一家乳品厂时，也遇到了类似问题。只有当农场主持续供奶时，他的资本才可能产生回报，而由于上面讨论过的原因，这种奶只能由当地的奶牛养殖厂提供。如果农场主们拒绝供奶，比如说他们发现种粮比养奶牛更划算，那又怎么办呢？

在这种情况中，潜在的合作者必须看到，他们将要相互依赖，如果合同一方拒绝履约或不再提供合理条件，那么，他们的资本将发生价值损失。

那么，潜在的合作者为什么不达成状态索取权合同，事先就全部的义务和限制条款达成一致，不管发生何事，保证合同各方履行自己的义务呢？原因是这是不可能的，因为偶然事件无法被预测到（有限理性）[13]。如果成本模式或环境发生意外变化，那么，就应该对新的价格和条款进行谈判。但是，如果合同双方相互依赖，谈判如何进行呢？实际谈判可能失败，但中断双方的业务关系对合同双方来说都是无法承受的。调整长期合同的条款以适应当前新的发展是很困难的。结果，至少有一方会由于无法适应环境僵硬的合同条款而受到伤害[14]。

一旦乳品厂和附近的奶牛养殖场建立了业务关系，这种关系的持久性对获利能力来说便是决定性的。但是，这种持久性很难与所必需的条款和价格上持续的再谈判过程相协调。

这与水果罐头厂的情况迥然不同。建立一个乳品加工合作社是对农场主和当地的乳品厂间相互依赖关系——这种关系是双方交易关系的一个组成部分——的正确的制度反应。对水果罐头企业和制罐厂来说却不存在这种相互依存关系。一旦合作社建立，农

场主们可以自己经营与他们息息相关的乳品厂了，这样他们就不会受制于一个可能不道德地利用他们的脆弱性的外部公司了[15]。

正是由于不受外部压力制约，使得乳品加工合作社成为对农场主有吸引力的选择。但这种独立性并不一定能为牛奶带来好价格。早期的农村信用合作社通过利用局部信息资源大幅度地降低了利息率，与它不同的是，乳品加工合作社通常情况下无法以比商业性乳品厂更低的成本进行经营[16]。

2.4.2　信任作为一种生产资源

通过建立乳品加工合作社，农场主们把问题内部化，从而打破了外部依赖性。但这并没有彻底解决他们的依赖性，因为他们还通过合作社彼此互为依靠，并且依赖一个集体可能比依赖一个公司更糟。在一个集体中，个人的经济利益可能在许多方面相互冲突[17]，而且，成员们的集体利益可能和管理阶层的利益相冲突[18]。在长期中，只有这些冲突得到合理解决，合作社才能存在下去[19]。但是，要使合作社比与外部乳品加工企业间的交易关系更有吸引力，仅仅消解内部冲突是不够的。成员们必须信任合作社，他们必须能够认同它的目标和经营方法，从而每个成员都相信合作社作为一个集体不会让他们吃亏。如果没有这种条件，仅为了逃避来自外部公司的外部压力而受制于内部压力没有任何意义。

这再一次说明了 Draheim 的合作社的双重特征的重要性：成员们除了对合作社正确处理他的业务感到满意外，每个成员还必须感到他可以依赖他所如此依赖的社会团体。

相互依存的各方间的业务关系要产生收益，就需要保持这种关系的持久性。这时，他们拥有的“信任资本”(Albach，1980)对这一关系的经济效率起着关键作用。信任某个人意味着相信他的内部规则集[20]，使他不会对弱者趁火打劫[21]；对一个社会团体的信任关系同样如此。治理个人或一个社会团体的内部规则集是逐步形成的，并在以前的不断交易中体现出来[22]。因此，信任产生于一个

对他人或团体的历史经验中[22]。

早期农村信用社成员们彼此共享的信息除了形成了一个很高价值的信息资源外，还有另外一个重要优势。成员们对其他人的个人历史和家庭背景非常了解。他们彼此知道从对方那里可以得到什么，只要他们经常碰面，社会控制很容易进行。在这种情况中，“信任资本”很容易形成。

2.4.3 私人乳品加工企业：关于信誉

在外部乳品加工企业情况中，信誉可以起到信任对一个社会团体起到的作用[23]。因此，在我们的例子中，在制度上解决农场主的两难问题，除了合作社外，私人乳品加工企业也可以做到，但是，它必须拥有良好的信誉，使得农场主不觉得对它的依赖在经济上存在什么危险。

历史上，某一地区的乳品厂是合作性质的还是私人性质的常常是由机遇决定的[25]。如果乳品厂是一家私人企业，这通常是因为在以前就存在可依靠的关系。在这种情况中，私人乳品加工企业成立以前就已形成了一种传统——一种彼此公平的传统，这种传统可以作为建立长期交易关系的基础[26]。

为了生存下去，在这些情况中形成的私人乳品企业必须赢得一种信誉：做一份专业工作，即使发生经济波动也能向客户提供公平交易条款。这样一种信誉不再仅仅建立于贵族庄园和周围农场主间业已存在的坚实关系基础上，而更多地依赖与新企业政策的治理原则相联系的实践经验[27]。一个公司的信誉一旦建立，就成为一件具有很高价值的资产，它不能被机会主义政策所破坏。在这种情况下，农场主对一个私人乳品企业的依赖不会成为一个很严重的问题。

由于一个私人企业的信誉和合作社成员间个人信任作用相同，因此，这两种制度创新都可能成功。如果合作社并不团结和不考虑具体情况，呆板地执行交易条款，那么，拥有信誉的私人乳品

企业会比乳品加工合作社更为成功。另一方面，如果一个私人乳品厂经营混乱，没有可依赖的原则指导它的政策，一个建立于可行关系之上的乳品加工合作社会更成功。因此说，个人信任和公司的信誉——长期以来它们被看作是“非经济”因素——对经济效率可能是决定性因素。

2.5 农业：自我雇佣的优势

到目前，我已讨论了合作社中的集体组织优势。正如前面所谈到的，这些优势是合作社的“向心力”，因为它们使经济活动的共同组织具有吸引力。那么，阻止成员们彻底并入一个大企业的“离心力”又在哪里呢？我现在要寻找的是与成员们个人活动相联系的独立经营的优势。

私人农场的案例可以很好地说明这种优势。苏联集体农庄生动地说明了放弃独立经营优势的大型、充分一体化的农业企业的无效性。

很明显，农业受制于区域和气象上的不可测度性。经营决策有风险，因为结果常常取决于天气、当地土质等。某一情况中的最佳决策（或最应避免的决策）无法在事后被当时不在现场的人充分理解。农民的经济绩效很大程度上决定于他的经验——如果不是他的直觉的话，因此，他必须在日常事务中根据自己的判断进行经营。

但是，如果他受雇于一个大型农业企业，他很难对他作出的大量耕种决策作出解释。经验和直觉会指导他作出决策，但是在出现不利结果时，经验和直觉无法为他的行动提供解释。如果事情发生了不利变化，譬如说由于气候发生了意外变化，他如何对自己的行动作出令人满意的解释呢？另一方面，如果企业没有在事前发布清楚的指令，企业又如何监督他呢？并且，由于企业事实上没有能力判断他作出经营决策时所处的环境，它又如何确定他承担了太多

的风险还是太少的风险呢？

在这种情况中，企业只有一种选择：它必须以这种或那种方式制定**正式规则**，准确地告诉雇员在不同的具体情况中应如何进行工作。但这意味着雇员无法根据自己的判断做事，而根据自己的判断做事又是他有效率地进行工作的唯一途径。面对着没有考虑到情况的具体性的行政管制，由于他无法最有效率地进行工作（因为他无法充分利用自己的专业知识），他将失去工作动力，仅仅应付了事。农庄的劳动生产率因此急剧下降。

如果要避免这种不利局面，农民就必须真正地根据自己的意志做事。但这意味着企业无法有效地控制他，因此，必须由其他人监督他工作。在这种情况中，只有和他一起工作，能够评价情况的具体性的人才能做到这一点。还有一种办法，那就是让农民对自己的决策负责。这样，他的工作就从企业中“外部化”了：如果农民要利用他自己的经验和对环境的主观判断，他就必须负责地独立经营。这两个因素都是做好工作不可缺少的条件。因此说，在农业中，自我雇佣的农场主（和他个人的雇员队伍）会比任何大型企业干得更好，他能够得到独立经营的全部好处。

3 理论：混合形式的组织

3.1 滥用经济联系

3.1.1 交易专用性资源和准租金

到目前为止，我们用例子证明了合作社处于“同心力”（集体组织优势）和“离心力”（独立经营优势）作用下的不稳定均衡中。为进一步说明这一均衡的特征，我们现在用交易成本经济学的理论[20]分析合作社。

在一个存在劳动分工的世界中，从一个生产阶段到另一个阶

段的交易大量存在，这种交易可能会产生风险。当使用的是交易专用性资源时——一旦被用于某种类型的交易中就无法在不发生巨大损失的条件下转移到其他交易中的生产性资源——风险就尤其可能出现[29]。农场主饲养的奶牛以及他的牛栏，他饲养奶牛的专业知识和牛奶加工设备都是交易专用性资源。当它们所适用的交易(农场主向乳品厂供应牛奶)中止时，它们就丧失了大部分或全部价值。通过投资于交易专用性资源，资源所有者就被捆在了与这些交易相联系的业务关系上——这种关系可能会给他带来伤害[30]。

一件耐久资源的准租金可以定义为它现在的投资回报率与它在另一最佳用途上的回报率之差。例如，一台运奶卡车的准租金相对较小，如果牛奶运输由于某种原因不经济，冷藏车很容易改装运输其他易腐品，如肉或蛋；相反，牛奶加工设备(相对来说)准租金很大，一旦安装好，它事实上就没有了其他最佳用途，一旦停用，它就是一堆废金属。在这种情况中，设备产生的投资收益(减去残值)就构成了牛奶加工设备的交易专用性准租金。同样地，一个农场资本投资上产生的大部分回报也表现为交易专用性准租金的形式。这种准租金很容易被剥削、消失或减少。在这种交易中，一方可能威胁要退出，这样，交易专用性资源的所有者就可能失去其投资产生的准租金。为减少发生这种损失的可能性，资源所有者可能只能屈服于这种威胁，把一部分利润让给对方以使交易继续进行。考虑到这种内在的可能性，他会采取恰当的防范措施防止这种事情发生。

3.1.2 共同体，机会主义和合作精神

当几个资源所有者同意限制或控制他们未来的行动以实现比没有合作时更高的收益时，一个共同体也就产生了(见 Alchian，1984)。通过建立使他们的准租金不被剥削、不会流失或减少的安排，共同体的成员就能够在有前途的事业上投入资本，但是，如果没有共同体提供的这种保护性安排，这种投资风险很大[31]。

显然，在这一意义上，合作社是一个共同体。如果农场主无法保证牛奶能以一个足够高的价格出售给当地乳品厂，那么，饲养奶牛风险很大。另一方面，在无法保证农场主能在较长时期里供应足够牛奶的情况下就投资于牛奶加工设备显然也是不明智的。因此，农场主和乳品厂形成了一个共同体。乳品厂同意采取在最大程度上促进农场主利益的政策，它欢迎农场主参与制定政策。就农场主而言，他们(通过投入资本于乳品加工厂)同意尽力保持乳品厂的获利能力[㉒]。

其他形式的联合体也可能有效地起到保障作用。其中之一便是拥有很高信誉的私人乳品加工企业(见 2.4.3 节)。

在这样的共同体中，成员是私人乳品企业和当地饲养奶牛的农场主，但它不是通过合同限制和控制成员来行动的；相反，共同体成员受制于一种相互公平的传统。乳品厂在农场主中的信誉建立在后者知道它的政策是由农场主可信赖的原则治理的基础之上的，而乳品加工企业不会损害自己有很高价值的信誉这一事实也进一步增加了农场主的信心。因此，农场主可以信任拥有信誉的私人牛奶加工企业(见 2.4.2 节)。由于存在可依赖的业务关系，乳品加工企业也认识到，农场主自己有动机保持和当地乳品加工企业间的可依赖的业务关系。

相互公平传统对机会主义起了防范保障作用[㉓]。机会主义者是那些进入到共同体但没有真正作出限制自己行动的个人承诺的人。他只是假装接受可依赖原则对他的治理，但事实上，他并不想这样做。拥有信誉的企业会在内部规则——这种规则在过去已被证实是可靠的——治理下限制自己的行动，这一点已被所有成员了解。相反，机会主义企业缺乏可信赖的原则。因此，依靠一个没有很好信誉的私人乳品加工企业可能会使农场主们丧失其投资产生的准租金。

对合作社来说，机会主义是个实实在在的危险。我们已经指出

过，通过在建立这种形式的共同体上达成一致，一个乳品加工合作社的成员仅仅是内部化了他们的经济关系，因为他们投资上产生的准租金取决于这个集体——他们各自只拥有一份投票权的集体——的行为，如果这个集体本身是机会主义的（没有可依赖的内部规则），那么，这种投资是极危险的。

治理一个合作社的政策、防范机会主义行为的内部规则集被称作合作精神——这种精神正是 Draheim（1958）思想的精髓。Draheim 强调合作社"双重特征"（既是一个社会团体，同时又是一个企业）所起的关键作用，是因为要避免机会主义，社会团体必须形成并保持合作精神。

3.1.3 专有知识

一种特殊的交易专用性资源是专有知识[⑩]，"建立于训练和经验之上的无法言传的直觉知识"（引自 Williamson，1975）。

专有经验是在进行复杂任务中获得的许多技能所具有的特征。在工作中，人们形成了任务专用性诀窍，这种诀窍与做好一件工作无法分离开。但是，这种诀窍又无法被正式化和写入工作指导中。农民的"直觉"属于这种知识。口头或书面指示都不足以准确传递许多活动涉及的全部步骤。例如，没有人敢说通过阅读一本手册或观看一盘录像带就可以学会如何滑雪。

由于专有知识无法形成书面文字，它的使用也就无法正式化，也不可能因为怀疑某个雇员隐藏了专有知识而对他采取法律行动。

显然，专有知识的机会主义滥用是极有可能发生的。如果准租金通过专有知识的不正当使用而被剥削、流失或减少，就需要有保护性安排来治理。

3.2　保护性安排

3.2.1　核心性专有知识和边缘性专有知识

我们分析两个交易专用性专有知识的例子：一个例子是一位银行官员和一位客户就一份贷款的条件进行谈判，另一个例子是一位保险代理人试图向潜在的客户出售保单。要干好这些工作，两个人都必须利用自己全部的专有知识，在这两种情况中，专有知识都是高度交易专用的。但他们各自对银行或保险公司的策略地位有根本的不同。

保险代理人应用他的专有知识于一个过程（出售保单），而这个过程与他出售的产品（保险公司的保险险别）可分离。保险公司已在代理人推销保单之前就完成了对资本积累的费率与规则体系的制定，代理人的活动对这个体系并没有贡献什么。如果他因为没有充分利用自己的专有知识而没把工作做好，结果不过是他自己没有推销掉许多保单而已，产品本身并不受什么影响。由于没有使用他自己个人拥有的专有知识，他放弃了自己的人力资本的准租金，这种行为无疑很傻。但是，保险公司产品上的准租金却不受影响，只是营业额可能下降——对此，公司通过增派该地区的销售代表可以弥补回来。

从策略角度看，银行官员所处的位置与保险公司的保险代理极不一样。他注入其专有知识的过程与银行产品无法分离。他的工作是评价客户的资信，决定作出多大让步以获得业务。如果经理过于大方，银行要承担过度风险；如果他过于严格，客户可能转向其他银行，并认为这家银行呆板和官僚。因此，该经理处于银行生产过程的核心。在他开始自己的业务活动以前，银行的产品是不完全的，最终产品的质量在很大程度上决定于他的投入的质量。对自己的专有知识藏而不用，他（和他的同事们）就严重地损害了银行的准租金。要避免这一问题，保护性安排是不可缺少的。

与公司生产无法相分离的投入品——即如果没有提供这种投入品，产品就不可能生产出来——被称作核心投入品。如果核心投入品没有被提供，公司的准租金就岌岌可危。可以与公司生产相分离的投入品——即没有它们的服务，产品也能生产完成——被称作边缘性投入品。它们处在公司的边缘位置上，即使它们不被提供，公司的准租金也不会受到不利影响[34]。专有知识可以被应用于核心位置上，也可以应用于边缘位置上。当涉及到设计恰当的制度措施防范机会主义时，这一点就会变得非常重要。

3.2.2 离散激励和累积激励

组织内的激励可能非常有力。经理在自己的行动中受到他升迁欲望的强烈驱动，同时他会很小心地不留下被解雇的口实[35]。银行经理得到合同收入，当他的合同到期要重新谈判时，他的上司会给他提供一份反映了他对企业预期价值的新薪酬方案，他们对未来晋升的预期来自于他们对他过去业绩的评价，因此，他的收入是一个产生于其历史业绩的加权平均的指数（见 Fama，1980）。如果他想得到提拔，他就必须使他的平均业绩出类拔萃和可靠，单个成绩并不十分重要，而总的统计量却十分关键。他做好工作的激励是累积的，因为许多单个成绩被综合在一起来决定他将得到的报酬。

相反，保险代理人却是根据每次取得的成绩得到报酬的。如果他卖出了许多份保单，他将得到高报酬；如果他做不到这一点，无论以前的成绩如何，他的收入都会很少。他做好工作的激励是离散的，因为每次取得的成绩都有一独立的价值[37]。

3.2.3 一体化：雇佣关系[38]

在专有投入上，由于存在机会主义滥用的可能性，交易各方需要建立一个共同体。核心性（不可分离的）专有知识和边缘性（可分离的）专有知识需要不同性质的共同体。例如，在银行经理的情况中，在他本人和银行间形成一个使用离散激励的共同体是不起作用的。对经理的投入的需求是持续的，它必须被可信赖地和有效地

使用。但是，由于它的专有性特征，它的合理使用无法通过合同强制实施。在实行离散激励情况下，银行经理总是会通过威胁不提供专有性投入剥削、侵占或减少银行的准租金[39]。

但如果实行累积激励，他就有机会给上司留下一个最优秀雇员的印象。如果在关键场合他把专有知识藏而不用，就会削弱他的职业机会，因为这会给银行对他的预期价值的判断造成不利影响[40]。因此，银行虽然无法规定专有知识的使用，但它可以通过选择一种安排使经理自愿提供这种知识，从而激励它的使用，各方通过在使用累积激励上达成一致可以做到这一点。

在适合采用离散激励的环境中，可以订立适合具体环境的特殊合同。但实行累积激励的合同必须跨越很长的时间。由于我们无法预先明确指出哪些情况会出现、哪些任务会涉及到，因此，合同不能规定经理未来的任务安排，经理必须服从其上司的指示。因此，当存在核心性专有知识时，交易各方间内部化了的关系是共同体的合理形式[41]。这种共同体被称为雇佣关系。

3.2.4　分离：市场

当专有知识应用于企业的边缘位置上时，要素所有者（那些把专有知识作为生产要素使用的人）不可能破坏企业的准租金。而且，企业也很难了解其贡献的质量如何，因为他们的专有知识的应用在关系上远离企业的核心生产[42]。实行累积激励所需的统计基数缺乏可证实性，它会增加滥用专有知识的机会。每月领取固定薪水的保险代理人可能丧失进取心并会采取应付了事的态度。在投入品是边缘性的情况下，建立于累积激励基础上的共同体会失败。

我们已经看到（见第 2.5 节），一个受雇于大型农业企业的农民不可能向企业解释他的直觉，而企业也不可能正确判断他作出经营决策时所处的环境。但是，由于农民的生产活动可以和农业公司的生产过程相分离，公司能够在不考虑农民投入品质量的情况下准确地评价其产出品的质量，因此，企业并不需要监督他的日常

活动，而只需检查和评价他所出售的劳动产品。换句话说，当专有知识是边缘性的时，离散的、市场驱动的合同是正确的共同体形式。因此，具体地说，和自我雇佣的农民进行交易要比把他们合并到一个大型农业企业中更好。这表明，在一般情况下，边缘要素所有者应该被外部化，和他们之间的交易应跨过企业边界进行。

3.3 在市场和层级结构之间：混合形式

但是，究竟应该把某些交易内部化到企业中，还是完全把它们从企业中分离出去，在这个问题上常常没有一个明确的答案。例如，在存在明显的交易专用性准租金时，一体化是最优的共同体形式；而对边缘性专有知识不能实行一体化。在这种情况中，混合组织制度——混合了市场和层级结构因素的制度[43]——提供了最恰当的一体化形式[44]。合作社就是这样一种混合组织形式，我们把它与另外一种混合组织形式——特许合同作一比较。

3.3.1 特许合同[45]

从折价销售成为汽车零售业重要组成部分开始，区域性经销商的交易专用性诀窍就成为汽车制造商取得商业成功的一个基本因素（Williamson，1984b；Sloan，1965）。汽车带来了一个棘手问题，因为对它们的评价需要对客户和当地市场的具体性极为了解。在交易各方间，信息是不对称分布地，要鉴定修饰一新的旧汽车（Akerlof，1970），需要对隐藏的缺陷有一种“直觉”。

和那个农民的例子一样，经销商处于企业的边缘位置上，这就要求区域销售经理必须是自我雇佣的。但是，制造商的信誉也岌岌可危。如果一个区域经销商没能及时准确地修好车或者维持足够的零部件库存，那么，整个品牌会受到伤害；当某个品牌汽车的服务低于一般水平的消息传开时，不仅制造商会失去生意，而且代表同一品牌的其他经销商也会受到影响。因此，一个漫不经心的经销商可能会产生负的外部性（Rubin，1978），所以必须建立恰当的机

制来控制他的行为。

“从根本上说，一个特许经营商是特许权提供者的品牌资本（和商标）的租赁人”(Klein, Crawford 和 Alchian, 1978)。特许权提供者和特许经营商构成了一个共同体，为了利用和保护品牌资本，他们以同一种形象出现在公众面前。通过建立这样一个共同体，他们能够从分享品牌信誉的生产性资源——和不滥用它——中获得集体组织优势。另一方面，通过避免垂直一体化，他们获得了独立经营优势——这种优势源于通过离散激励合同对边缘性专有知识的有效率利用。

一般说来，特许经营商的资本并没有很高的交易专用性。一个大众汽车经销商可以转向销售戴姆勒的汽车或者把他的设施用于其他目的。因此，特许经销商能在不损失太多准租金情况下终止特许合同[illegible]。“退出”(Hirschman, 1970)对双方来说都是一个可行的选择。

3.3.2　合作社

合作社和特许共同体都从独立经营中获得好处。在这两种情况中，阻止成员们彻底并入一个大企业的“离心力”都源于专有知识在边缘环境中的应用。

合作社与特许经营的区别在于集中组织的收益不同。和特许经营不同，合作社的成员投入了资本。这种资本具有高度专用性，它的准租金很容易被破坏。通过建立他们自己的企业进行交易，合作社的成员把重要的交易内部化，并躲开了外部机会主义者对他们的投资产生的准租金的威胁。因此，集体组织优势(和把合作社紧密联系起来的向心力)在于不依赖外部公司的情况下利用交易专用性资产，对外部公司的依赖可能会破坏其投资产生的准租金(见第 2.4.1 节)。

一些合作社还提供了其他形式的集体组织优势，这些优势特许共同体也拥有。例如，对于一个小规模的种植葡萄酿酒的人来

说，他无法建立起全国性的信誉。通过加入一个合作社，他可以获得大型组织具有的集体性信誉带来的好处。另一个例子是牛奶和乳制品加工合作社，它为自己生产的奶油或酸乳酪建立了全国性品牌。

当然，在这类情况中，构成了特许共同体不可分割部分的企业管制和控制因素在合作社中同样起作用。对其产品信誉负有共同责任的成员也必须共同尊重其产品的可靠性、质量和及时交货等原则。例如，葡萄种植和酿酒合作社必须指示它的成员定期修剪葡萄藤，因为这会提高葡萄酒汁的质量。违背这一指示的成员会收获更多葡萄，从合作社取得更高报酬；但是，最终产品的总体质量——以及它的信誉——将受到损害。因此，合作社必须确保它的指示得到真正执行。

和特许共同体的情况一样，葡萄种植和酿酒合作社也从其成员的独立性和集体组织优势中受益。这两种混合组织形式的区别是合作社的成员更易受机会主义伤害，因为他们的投资有很高的交易专用性。如果他们中断和合作社的交易，他们就会失去全部的准租金。因此，对合作社的成员来说，退出（Hirschman，1970）并不是一个现实的选择，因此，在合作社中投票是不可缺少的。所以和特许共同体相比，民主因素是合作联合会的根本构成因素[47]。

但是，仔细考察现实中的合作社就会发现，一些合作社事实上更像是特许经营而不是我们这里所定义的合作社，还有一些更像连锁商店或分支机构[48]。随着向心力和离心力的变化，作为合作社特征的不稳定均衡在性质上也在变化，合作社最终可能演变为其他混合组织形式。

当合作社规模很大时，一个严重的问题就会出现。例如，联邦德国有超过 40 000 名成员的信用社。这种规模一般会通过损害成员的道德参与感（Williamson，1975）削弱信用社的社会环境质量。一般情况下，规模扩大的结果是合作精神的丧失，而这又会引致严

重的代理问题(Alchian 和 Demsetz,1972; Jensen 和 Meckling,1976; Fama,1980)。作为一种混合组织形式,这种信用合作社与它在 19 世纪的前身在性质上有很大的不同。近年来,一种新型合作社正在发展,随着它对不断变化的经济环境的适应,它将继续发展。

4 摘 要

合作社是一种混合组织形式,它把市场因素和内部组织因素结合在一起。作为一个共同体,它与特许经营合同有联系。这两种混合组织形式拥有相同的独立经营优势,这种优势产生于专有知识在边缘领域的应用。但是,在集体组织优势的获得上,这两种组织形式存在差异。在特许经营中,集体组织优势源于共享品牌信誉而不损害它。事实上,一些合作社也有这种优势。合作社获得的主要集体组织优势来自把关键交易内部化到由交易专用性资源共同拥有的企业中,通过这种方式,他们避免了外部机会主义对其投资产生的准租金的潜在威胁。但是,内部机会主义仍很危险。

在过去,治理合作社政策的可依赖的内部规则集——所谓"合作精神"——足以控制内部机会主义。但是,随着合作社规模逐步扩大,这种精神在消失。结果,代理问题就凸现出来——它需要保护性的制度安排来治理。

注 释

* 1985 年 6 月 26 日于 Westfalische Wilhelms Universitat Munster 就任经济学系系主任时的就职演讲。

* * 感谢 Institut für Genossenschaftswesen der Universitat Munster 的成员们、Munster 大学合作经济学研究小组的成员、Gunther Aschhoff、Kunt

Borchardf、Helmut Guthardt、Wilhelm krelle、Arthur F. Pease、Arnold Picot、Toni Pierenkemper，以及一位匿名审稿人提供的建议与发现的问题。任何谬误都由本人负责。

①Dulfer(1984)认为，Draheim 对"合作社双重特征"的分析说明了"统一的跨学科研究的明显缺乏"。他指出，Draheim 对人际和经济关系的相互依赖的分析尤为肤浅。但是，对 Draheim 来说，团体心理因素有着直接的经济意义；他深入分析了经济和社会因素的相互影响。例如，Draheim 指出，由于与"人类联合"(Human Association)因素有关的异常特征，工人们的合作社通常会失败。见 Draheim(1952)。

②见在 Mettlach/Saar 举行的两次研讨会：Furubotn 和 Richter(1984，1985)。

③Williamson(1985)对此有精彩阐述，也请参阅本文注释㉘。

④见 Sonnemann(1977)。

⑤见 Eschenburg(1971)，和 Boettcher(1980)。

⑥见 Williamson(1984a)，他谈到了"市场汇集经济"(Market Aggregation Economies)；也可参阅 Williamson(1985)。

⑦Eschenburg(1971)通过假设"区域性垄断者"回避了这一问题。根据他的假设，垄断者通过外生给定的边界防止潜在的竞争对手进入自己的业务区域。但这样做使他错过了一点：什么因素使一个区域性垄断者能如此方便地建立和保护他的边界呢？这种边界为什么得到了其他供应商的尊敬？通过研究这些问题，我们就会立刻发现合作社真正的优势所在。见第 2.3.2 节和 2.4 节。

⑧见 Faust(1977)。德国的 Verein Fur SocialPolitik(1887)发表了一篇关于农村高利贷的文章，涉及德国 27 个省和州，他指出，在小型农场多的地区高利贷尤其常见。Mossner(1931)记载了当时房地产业中各种类型的贷款；Joseph(1913)谈到了 19 世纪德国农村信用的发展；Franz(1902)谈到了各省和州间在发展上的差异；Haushafer(1963)谈到了小农场主在需要个人贷款时遇到的困难。

⑨随后 Baldus、Ropke 和 Semmelroth(1981)，也提出了相同的观点。

⑩请参阅 Baldus、Ropke 和 Semmelroth(1981)。

⑪这可以作为 Akerlof(1970)描述的情况的一个例证：尽管存在大量的供给和需求，但根本就没有交易发生。

⑫Klein、Crawford 和 Alchian(1978),把同样的观点应用于对乡村俱乐部的分析。

⑬见 Macneil(1974,1978);Williamson(1975,1985)。

⑭见 Williamson(1985),关于关系合同见 Macneil(1978)。

⑮乳品加工厂与周边奶牛养殖场的交易关系很类似输油管道垄断所有者与周边油田所有者间的关系。见 Klein、Crawford 和 Alchian(1978)。他们把共享所有权——通过集中互补性资源——作为一种解决方案。

⑯德国法律规定合作社必须促进成员的经济业务("Forderauftrag",见 Henzler,1970)。我的例子表明,这种促进可能完全是由使成员们免于外部依赖性带来的,一个合作社也许只要通过它的存在就能实现促进成员经济业务的责任。它不一定需要——也不一定能——向成员提供比市场更好的交易条件。有时,合作社提供的条件可能比市场条件更糟,因为合作社的目的可能并不是向成员提供更好条件,而是促进独立性,免受外部压力。因此,试图衡量和揭示它在多大程度上促进了成员经济事务是不可能的,就像有时文献中所假定的那样(见 Boettcher,1980)。从来没有采用过的选择也可能是有价值的(Weisbrod,1964)。同样地,合作社使成员免于对外部的依赖,这种依赖可能只是潜在存在地,因此它的消失可能不影响实际提供的条件。

⑰见 Buchanan 和 Tullock(1962),Olson(1965),Boettcher(1974),Eschenburg(1977),Bonus(1979)。

⑱见关于代理问题的文献,尤其是 Jensen 和 Meckling(1976),Fama(1980)。

⑲见 Eschenburg(1971),Boettcher(1980)。

⑳见 Bonus(1981,1982)。

㉑Luhmann(1973)。

㉒Hayek(1976),Lubbe(1979)。

㉓信任作为一种生产资源得到了愈来愈多的理解。见 Albach(1980)和 Albach 在文中引用的文献,Pilisuk 和 Stolnick(1968),Luhmann(1973),McKean(1975),Wall(1975),Coleman(1984)。

㉔见 Akerlof(1980),Kreps 和 Wilson(1982),Milgrom 和 Roberts(1982),Williamson(1982),Carmichael(1984)。

㉕1880—1900 年间,乳品加工合作社迅速遍及德国。随着离心分离器的使

用，可以从已存放了几个小时的牛奶中把奶油分离出来，这使农场主可以在一定距离贩送牛奶。在以前，边远地区的小农场主根本就无法出售牛奶，他找不到客户，只能为附近贵族城堡饲养奶牛。他们缺少加工优质牛奶和黄油所需的知识和设备。有两种办法可以使他们进入现在赚钱的奶牛饲养业。其一，他们可以把牛奶送到附近的贵族城堡，由贵族城堡为他们加工，私人乳品加工企业就是以这种方式出现的。其二，小农场主可以联合购买加工设备，雇佣称职的职员，自己出售乳制品。这第二种方式导致了合作乳品厂的形成，当小农场主和附近贵族城堡关系紧张时，这种组织形式显然就有了吸引力。见 Siebenhutter(1911)。Hansen(1980) 讨论了今天联邦德国乳品加工合作社的现状。

㉖Plehn(1901)和 Siebenhutter(1911)指出，在东布鲁塞尔，成立合作社的动机源于和乳品销售商间的无休止的争吵，销售商以固定价格从城堡购买牛奶，如果他们卖不掉就把它再退回城堡。因此，城堡在城里建立了自己的乳品店，它们加工销售没有卖出去的牛奶。这样，乳品加工合作社就出现了。

㉗企业的信誉使它的客户能信任一个机构。这和 Luhmann(1973)的"*Systemvertrauen*"类似。但 Luhmann 更强调控制机制的可靠性而不是治理机构行为的内部规则。

㉘见 Williamson(1985)，Williamson(1979)，Bossmann(1982)，Picot(1982)，Winsperger (1985)，McGuiness (1983)，Dorow 和 Weiermair (1984)，Schneider(1985)——但我不同意他的批判。Dittus(1985)则是一份入门读物。

㉙见 Williamson(1971，1975，1983)，Williamson(1985)，Klein、Crawford 和 Alchian(1978)，Klein 和 Leffler(1981)，Alchian(1984)。

㉚和这种经济联系不同，Grosseketter (1978)的承诺程度("*Bindungsgrad*")指的只是合同，即法律特征。

㉛见 Klein、Crawford 和 Alchian(1978)。

㉜他们的投资构成了"可信赖的承诺"(Williamson，1983)。

㉝见 Williamson(1985)，及其引用的文献以及 Williamson(1975)。

㉞源于希腊语，*idios* 指一个人自己的，*syncrasis* 是混合物的意思："一个人或一个团体独有的温度"(Webster，1974)。见 Williamson(1971)，Williamson (1985)。

㉟Klein、Crawford 和 Alchian(1978),第 301 页的注释 6 指出,报纸出版商一般拥有自己的印刷厂,而图书出版社则没有。用我的术语来说,印刷是报纸生产的核心,是图书生产的边缘。原因是,报纸必须每天早饭前送到,否则它就失去了大部分或全部价值。准时送到是产品本身不可分割的一部分,因此,印刷作为一种投入是报纸生产过程不可分割的一部分,这和书不同。图书出版商提供的是一份完整的产品——手稿,然后才开始印刷。

㊱从这个原因上说,Williamson(1982a)对"低能"激励和"高能"激励的区分是令人遗憾的,本文没有采用这种区分。

㊲离散激励对应于 Macneil(1978)的离散交易,离散交易是古典合同法的基础。见 Williamson(1985)。

㊳Simon(1975),Williamson(1975),Williamson(1985),Williamson、Wachter 和 Harris(1975)。

㊴如果银行经理得到的报酬在一定程度上决定于银行营业额,这在他的累积激励上增加了离散成分。这种情况下,他就会过分强调增长而忽视质量。这样做,他增加了自己的收人而减少了银行的准租金。在这一意义上,银行经理剥削了银行一部分准租金。可以想像得出,在这些情况中,银行在财务意义上发生的损失比经理可能获得的要多。另外,银行的信誉也受到伤害。联邦德国几家合作银行现在面临的困境正是由这种现象造成的。经理常把自己的专有知识用于扩张,而实际上这时需要的是谨慎。

㊵见 Fama(1980)。

㊶一般情况下,企业应该把核心投入品内部化。但也不一定总得如此。如果可以以其他方式防止机会主义滥用,交易还是可以在企业间进行。例如,日本汽车制造商依赖独立分包人提供零部件,虽然零部件是生产的核心。这是由于文化影响在起作用:日本对一致性和坚实的个人关系的强调使得对商业伙伴的机会主义行为极少发生。见 Coleman(1984)和 Williamson(1985)。

㊷见 Rubin(1978)。

㊸这一术语源于 Rubin(1978),也请参阅 Williamson(1984b,1985)。

㊹例如,由于保险代理人业绩差,公司的信誉可能被伤害。但尽管如此,他的工作仍可与公司提供的产品相分离。累积激励并不适用,因为专有知识在公司边缘使用使得公司无法评价它们的有效性。因此,离散激励仍然起作

用。但代理人的投入和公司产品的可分离性并不再能够遍及产品的所有方面：代理人业绩与公司名誉无法分离。因此，他的业绩并不能完全由他本人控制。代理人必须受保险公司管制和控制；他将和公司订立合同，保证他只为这一家企业作代理并收取佣金。这一结果是一种混合组织形式。代理人是公司雇员，但赚取佣金，即实行离散激励。

⑮见 Williamson(1976, 1983, 1985), Rubin(1978), Klein(1980), Klein 和 Leffler(1981), Ablert(1981)。

⑯事实上，特许合同通常考虑到了特许经营容易中止这一事实(Rubin, 1978)。另一方面，特许经营安排有时也有意识地引入专用性作为防止欺骗的实施机制的一部分。见 Klein、Crawford 和 Alchian(1978)。

⑰在有的特许安排中，特许经营商有发言权。这种情况接近合作社。

⑱事实上，联邦德国大部分消费者合作社最近已合并为 Coop AG，一家拥有全国性分店的大股份公司。见 Aschhoff 和 Henningsen(1985)。

参考文献

AHLERT, D. (1981), "Absatzkanalstrategien des Konsumgüterherstellers auf der Grundlage vertraglicher Vertriebssysteme mit dem Handel", PP. 43—98, in: D. Ahlert(ed.), Vertragliche Vertriebssysteme zwischen Industrie und Handel, Wiesbaden.

AKERLOF, G. A. (1970), "The Market For 'Lemons': Quality, Uncertainty, and the Market Mechanism", Quarterly Journal of Economics, 84, 488—500.

——(1980), "A Theory of Social Custom, of Which Unemployment May be One Consequence", Quarterly Journal of Economics, 94, 749—775.

ALBACH, H. (1980), "Vertrauen in der ökonomischen Theorie", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 136, 2—11.

ALCHIAN, A. A. (1984), "Specificity, Specialization, and Coalitions", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics, 140, 34—49.

—— and DEMSETZ, H. (1972), "Production, Information Costs, and Economic Organization", American Economic Review, 62, 777—795.

ASCHHOFF, G. and HENNINGSEN, E. (1985), Das deutsche Genossenschaftswesen-Entwicklung, Struktur, wirtschaftliches Potential, Veröffentlichungen der Deutschen Genossenschaftsbank, Vol. 15, Frankfurt/M.

BALDUS, R. D., RÖPKE, J. and SEMMELROTH, D. (1981), Einkommens-, Verteilungs-und Beschäftigungswirkungen von Selbsthilfeorganisationen in Entwicklungsländern. Forschungsberichte des Bundesministeriums für Wirtschaftliche Zusammenarbeit. Vol. 17, München et al.

BOETTCHER, E. (1974), Kooperation und Demokratie in der Wirtschaft, Schriften zur Kooperationsforschung, Reihe A, Vol. 10, Tübingen.

—— (1980) Die Genossenschaft in der Marktwirtschaft-Einzelwirtschaftliche Theorie der Genossenschaften, Schriften zur Kooperationsforschung, Reihe C, Vol. 1, Tübingen.

BONUS, H. (1979), "Öffentliche Güter: Verführung und Gefangenendilemma", List Forum, 10, 69—102. English version: "Public Goods: Their Seductive Appeal and the Prisoner's Dilemma", PP. 235—246, in: H. F. Wünsche (ed.) (1982), Standard Texts on the Social Market Economy, Stuttgart and New York.

—— (1981)" The Political Party as a Firm", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics, 137, 710—716.

—— (1982), "On Social Justice", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics, 138, 599—617.

BÖSSMANN, E. (1982), "Volkswirtschaftliche Probleme für der Transaktionskosten", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics, 137, 664—679.

BUCHANAN, J. M. and TULLOCK, G. (1962), The Calculus of Consent. Logical Foundations of Constitutional Democracy, Ann Arbor.

CARMICHAEL, H. L. (1984), "Reputation in the Labor Market", American Economic Review, 74, 713—725.

COLEMANN, J. S. (1984), "Introducing Social Structure into Economic Analysis", American Economic Review: Papers and Proceedings, 74, 84—88.

DARLING, M. (1932), Punjabi Peasant in Prosperity and Debt, 3rd edition, Oxford.

DITTUS, P. (1985), " Neue Institutionenökonomik-Abschied vom Ideal", Wirtschaftswoche, 19, 74—80.

DOROW, W. and WEIERMAIR, K. (1984), " Markt versus Unternehmung: Anmerkungen zu methodischen und inhaltlichen Problemen des Transaktionskostenansatzes", PP. 191—223, in: G. Schanze (ed.), Betriebswirtschaftslehre und Nationalökonomie: wissenschaftstheoretische Standortbestimmungen und Perspektiven, Wiesbaden.

DRAHEIM, G. (1952), Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, Ist edition, Göttingen (2nd edition 1955).

DÜLFER, E. (1984), Betriebswirtschaftslehre der Kooperative. Kommunikation und Entscheidungsbildung in Genossenschaften und vergleichbaren Organisationen, Göttingen.

ESCHENBURG, R. (1971), Ökonomische Theorie der genossenschaftlichen Zusammenarbeit, Schriften zur Kooperationsforschung, Reihe A, Vol. 1, Tü-bingen.

—— (1977), Der ökonomische Ansatz zu einer Theorie der Verfassung, Tübingen.

FAMA, E. F. (1980), "Agency Problems and the Theory of the Firm", Journal of Political Economy, 88, 288—307.

FAUST, H. (1977), Geschichte der Genossenschaftsbewegung, 3rd ed., Frankfurt/M.

FRANZ, F. (1902), Die landwirtschaftlichen Kreditinstitute in Preußen. Ihre rechtlichen und finanziellen Verhältnisse und ihre geschichtliche Entwicklung, Berlin.

FURUBOTN, E. and RICHTER, R. (eds.) (1984), "The New Institutional Economics-A Symposium", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics, 140, no. 1.

—— (1985), " 2nd Symposium on the New Institutional Economics", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics, 141, no. 1.

GROSSEKETTLER, H. (1978), "Die volkswirtschaftliche Problematik von Vertriebskooperationen-zur wettbewerbspolitischen Beurteilung von Vertriebsbindungs-, Alleinvertriebs-, Vertragshändler- und Franchisesystemen", Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, 28, 325—374.

HANSEN, J. (1980), "Molkereigenossenschaften", col. 248—269, in: E. Mändle und H. -W. Winter (eds.), Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, Wiesbaden.

HAYEK, F. A. (1976), Law, Legislation and Liberty , Vol. 2: The Mirage of Social Justice, Chicago.

HAUSHOFER, H. (1963), Die deutsche Landwirtschaft im technischen Zeitalter, Stuttgart.

HENZLER, R. (1970), Der genossenschaftliche Grundauftrag: Förderung der Mitglieder. Gesammelte Abhandlungen und Beiträge, Veröffentlichungen der Deutschen Genossenschaftskasse, Vol. 8, Frankfurt/M.

HIRSCHMAN, A. O. (1970), Exit, Voice and Loyality, Cambridge/Mass.

JENSEN, M. C. and MECKLING, W. H. (1976), "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", Journal of Financial Economics, 3, 305—360.

JOSEPH, L. (1913), The Evolution of German Banking. Four Lectures, London.

KLEIN, B. (1980), "Transaction Cost Determinants of 'Unfair' Contractual Relations", American Economic Review, Papers and Proceedings, 70, 356—362.

—— , CRAWFORD, R. G. and ALCHIAN, A. A. (1978), "Vertical Integration,

Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", Journal of Law and Economics, 21, 297—326.

—— and LEFFLER, K. B. (1982), "The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance", Journal of Political Economy, 89, 615—641.

KREPS, D. M. and WILSON, R. (1982), "Reputation and Imperfect Information", Journal of Economic Theory, 27, 253—279.

LÜBBE, H. (1979), "Zur Identitätsrepräsentationsfunktion der Historie", PP. 277—292, in: O. Marquard and K. Stierle (eds.), Identität, München.

LUHMANN, H. (1973), Vertrauen-Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, 2nd ed., Stuttgart.

MACNEIL, I. R. (1974), "The Many Futures of Contracts", Southern California Law Review, 47, 691—816.

—— (1978), "Contracts: Adjustment of Long-Terms Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law", Northwestern University Law Review, 72, 854—905.

MCGUINESS, T. (1983), "Markets and Hierarchies: A Suitable Framework for an Evaluation of Organizational Change?", in: A Francis, J. Turk and P. Willman (eds.), Power, Efficiency and Institutions. A Critical Appraisal of the "Markets and Hierarchies" Paradigm, London.

MCKEAN, R. N. (1975), "Economics of Trust, Altruism, and Corporate Responsibility", PP. 29—44, in E. Phelps (ed.), Altruism, Morality, and Economic Theory, New York.

MILGROM, P. and ROBERTS, J. (1982), "Predation, Reputation, and Entry Deterrence", Journal of Economic Theory, 27, 280—312.

MÖSSNER, K. E. (1934), Das deutsche Bodenkreditsystem, Berlin.

OLSON, M. (1965), The Logic of Collective Action-Public Goods and the Theory of Groups, Cambridge/Mass.

PICOT, A. (1982), "Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert", Die Betriebswirtschaft, 42,

267—284.

PILISUK, M. and SKOLNICK (1968), "Inducing Trust: A Test of the Osgood Proposal", Journal of Personality and Social Psychology, 8, 121—133.

PLEHN, B. (1901), Die landwirtschaftlichen Genossenschaften, Schriften des Deutschen Milchwirtschaftlichen Vereins, No. 28, Leipzig.

RUBIN, P. H. (1978), "The Theory of the Firm and the Structure of the Franchise Contract", Journal of Law and Economics, 21, 223—233.

SCHNEIDER, D. (1985), "Die Unhaltbarkeit des Transaktionskostenansatzes für die 'Markt oder Unternehmung'-Diskussion", Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 55, 1 237—1 254.

SIEBENHÜTTER, L. (1911), Die genossenschaftliche Milchverwertung, (Doctoral Dissertation), Tübingen.

SIMON, H. A. (1957), "A Formal Theory of the Employment Relation", PP. 183—195, in: H. A. Simon (ed.), Models of Man; Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting, New York et al.

SLOAN, A. P., JR (1965), My Years with General Motors, New York.

SONNEMANN, T. (1977), Die Neue Mitte und die Genossenschaften, Göttingen.

VEREIN FÜR SOCIALPOLITIK (1887), Der Wucher auf dem Lande, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Vol. 35, Leipzig.

WALL, J. A., JR. (1975), "Effects of Constituent Trust and Representative Bargaining Orientation on Intergroups Bargaining", Journal of Personality and Social Psychology, 31, 1 004—1 012.

WEBSTER's (1974), New World Dictionary of the American Language; The 100 000 Entry Concise Edition, New York.

WEISBROD, B. (1964), "Collective-Consumption Services of Individual-Consumption Goods", Quarterly Journal of Economics, 78, 471—477.

WILLIAMSON, O. E., (1971), "The Vertical Integration of Production; Market Failure Considerations", American Economic Review, Papers and Proceedings, 61, 112—123.

——(1975), Markets and Hierarchies-Analysis and Antitrust Implications, New York/London.

—— (1976), "Franchise Bidding for Natural Monopolies-in General and with Respect to CATV", Bell Journal of Economics, 7, 73—104.

——(1979), "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", Journal of Law and Economics, 22, 233—261.

——(1982), "Antitrust Enforcement: Where It has Been; Where It is Going", PP. 41—68, in: J. Craven (ed.), Industrial Organization, Antitrust, and Public Policy, Boston.

—— (1983), "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange", American Economic Review, 73, 519—540.

—— (1984a), "The Economics of Governance: Framework and Implications", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics, 140, 195—223.

——(1984b), "The Incentive Limits of Firms: A Comparative Institutional Assessment of Bureaucracy", Weltwirtschaftliches Archiv, 120, 736—763.

—— (1985), The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, New York.

——, WACHTER, M. L. and HARRIS, J. E. (1975), "Understanding the Employment Relation: The Analysis of Idiosyncratic Exchange", Bell Journal of Economics, 6, 250—278.

WINDSPERGER, J. (1985), "Transaktionskosten und das Organisationsdesign von Koordinationsmechanismen", Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 4, 199—218.

经济史的新制度研究

这一部分讨论的是新制度主义观点如何应用于经济史的研究。Douglass North 指出，现有的经济史研究是不完全的，因为它忽视了交易成本，无法了解自工业革命以来与生产力大幅度提高相联系的交易成本上升的性质。North 试图解释制度的基本特征和思维形态在制度演变中的作用。国家的发展被看作是获得贸易收益的基本前提条件。但是，国家也是造成剥削的一个原因。一般来说，为现代发展付出的代价是越来越多的大量资源被用于交易和政治制度中。市场的发展也导致了对市场经济的剧烈反应。North 提出：什么因素使市场制度有自我毁灭倾向呢？对这一问题他提出了两个原因：首先，由于大规模的非人力要素和产品市场的存在，思维形态上出现了多样性。人际关系淡薄的环境促使各团体争夺国家控制权。其次，环境的不确定性促使特殊利益集团尽力保护自己免于市场竞争压力。North 断言，产生今天我们所面临的这些问题的原因并不是由于资本主义而是由于专业化和劳动分工程度的提高。

在第二篇论文中，Gary Libecap 探讨了美国历史上的某些事件，分析了在关键经济部门中用来改变产权结构的程序。Libecap 分析了采矿权、土地权、捕捞权和原油开采权。Libecap 指出，有利的制度变迁不会自己发生。只要在产权安排改变时财富和权力发生变化，个人就有动机干预权利配置过程，因此，经济上有效率的结果常常受到伤害。为理解在各种情况中产权如何配置的问题，就

必须分析分配上的具体冲突和为促进在变迁上达成一致所采取的妥协。

Erich Kaufer 则探讨了另一类权利——专利权。Kaufer 描述了专利制度的历史发展，概述了在专利是否导致租金流失问题上的各种观点，并在理论分析基础上讨论了政策影响。Kaufer 坚持认为，专利制度不应被孤立分析，而应看作是整个产权制度的一个构成部分，它强化了创新激励。但根据 Kaufer 的判断，专利制度并不会导致创新产生的租金流失殆尽。Kaufer 认为，这一结论必须置于一个正确的背景中来理解。具体地说，Kaufer 认为，只要在整个经济体系中政府依然对私人产权施加严格约束，专利制度就不会充分发挥作用。

交易成本、制度和经济史*

Douglass C. North

自计量历史学革命开始，经济史研究一直采用新古典经济学的研究方法。新古典经济学分析和解释在零交易成本的严格限制检验条件下某个时点上的资源配置。在它的原始形式中，它假定市场充分发挥作用。虽然近年来它的发展更强调正信息成本、不确定性和交易成本，但它无法融入一个使我们能分析经济结构历史变迁的一般框架，而这正是经济史的全部内容。在本文中，我将提出这样一个框架，并指出它对我们重新探讨经济史的观点具有的意义。

1

所有经济理论的基础都是贸易收益(Gains From Trade)。从Adam Smith 开始，经济学家们就认识到，专业化和劳动分工是经济中劳动生产率的基础，它们允许和鼓励技术进步和更有效率的生产方式的采用。但经济学的这一理论基础实际上只是半个理论。它没有考虑贸易成本(Costs of Trade)——即由专业化和劳动分工导致的损失。交易成本是订立和实施作为交易基础的合同的成本，因此，它包括使经济能获得贸易收益的政治和经济组织的成本。这些成本在GNP中占多大比重？没有人对此做过计算，但对

国民收人帐户略加考察就可以发现，在今天的发达国家中，这些成本约占GNP的一半。而且，在过去的一百年里，这些成本大幅度上升。由于在历史上生产成本和交易成本共同决定政治和经济体系的产出，因此，交易成本理论必须和生产理论相结合才能为经济史学家们提供一个基本的分析框架。两者的联系是由交易成本形成的政治和经济制度的结构。制度是委托人间和委托人与代理人间为最大化他们的财富——通过实现由专业化(包括暴力或强制力上的专业化)带来的贸易收易——而订立的合同安排[①]。在最简单的形式中，委托人和代理人间的区别在于后者把权力交给了委托人——即代理人把对自己决策的一些控制权让给了委托人。因此，委托人一般是雇主、经理、政府官员，而代理人包括工人、公务员、在大学中为教研室主任工作的教授和为系主任工作的教研室主任。合同可能是隐性的或明确的。但无论是隐性的还是明确的，它们都必须被界定和实施；界定和实施合同的成本构成了交易成本。

我们可以认为，制度包括：(1)以规则和管制(Rules and Regulations)形式对行为施加的一系列约束；(2)检验行为是否偏离了规则和管制的一系列程序；(3)一系列的道德和伦理行为规范，它们定义了规则和管制可选择的订立方式和实施方式。

这一框架依赖于三个我们必须予以探讨的基本假设：第一，个人行为假设；第二，订立和实施作为合同基础的规则要花费成本的假设；第三，思维形态改变最大化行为的假设。下面我们逐个分析这三个假设。

财富最大化行为假设是经济理论的基石，它也是这另一半经济理论的基石。这一假设假定在没有约束的情况下人们追求最大化。也就是说，如果没有约束，我们就会生活在霍布斯(Hobbesian，霍布斯是英国哲学家——译者注)式的丛林中，生活中充满了危险和残忍，并是短暂的。因此，约束使得人们能通过限制某些类型的

行为而组织在一起，并使文明成为可能。这里我们必须注意，虽然这一假设是经济理论的基本假设，但它常常暗含着这样的意思：当人们来到一起建立一个组织时，他们共同谋求最大化。但是，制度理论的核心却是：个人最大化是理解组织形式的关键。人们可能会从建立组织限制其行为中获益，无论是在政治意义上还是在一个经济框架内皆是如此。但是，如果观察个人行为的成本很高，那么，人们就会通过违反规则来谋得好处——同时人人都认为其他人遵守这些规则十分重要。只要我们理解了个人行为假设，我们就会知道，组织的主要问题和成本与定义以及实施规则的意图有关——而违背这种规则却会给个人带来好处。

这又引出了第二个假设：订立和实施作为制度基础的合同规则成本极大。我们通过重新考察经济理论中一个不依赖任何事实的基本部分来分析这一问题。在标准理论中，交换被认为是一种单维度的商品或劳务的瞬时交换。但是，在现实世界中，商品和服务有多方面的有价值的特征。从这些特征中，我们得到了效用；而在合同交换中测度每一种特征，成本都极高。举一个购买橙子加工橙汁的简单例子。我们真正要购买的是带有酸味和一定数量维生素C的一定数量的橙汁，但是，橙汁的数量、口味和维生素C都是独立测度成本很高的有价值的特征。事实上，我们是根据数量或重量购买橙子的——这是对我们真正要购买的东西的很差劲的衡量。由于任何有价值的特征的测度成本很高，无法准确地测度出来，因此，我们就丧失了一些收入，原因是我们无法测度这一特征。当我们把橙子换为更复杂的商品，如汽车或医疗服务时，显然，有价值的特征现在更多了。由于有价值的特征无法准确测度，因此，交易各方有机会占对方的便宜。所以，合同所要完成的工作是尽可能准确地描述交易过程所涉及到的有价值的特征。但是，只要有些特征是无法准确测度的，那么，我们上面描述的问题就依然存在。如果在商品和服务的交换中很难测度有价值的特征，委托人和代理人

间的问题就更加严重。委托人试图约束代理人的行为以完成或实现他从贸易收益中获得财富的目标。由于代理人不可能被百分之百地约束住，因而他仍可能欺骗、偷懒或以其他方式从事对他可能具有价值、但肯定对委托人没有好处的活动。由于合同涉及许多个方面，因而，约束代理人和测度代理人产出的成本很高等问题造成了代理关系中一个根本性的两难局面，并决定了涉及交易结构的制度的形状。

测度成本构成了合同安排全部成本中的第一部分。第二部分是实施合同安排的成本。如果我们能准确地测度，也就是说，我们可以清楚地确定一个合同安排是由什么组成的，那么，我们就能知道合同在何时被履行，或者在何时被合同的某一方终止。在这种情况下，如果合同实施也是完美无缺的，那么就没有任何问题。也就是说，如果一方违背了合同，而这给另一方造成的伤害可以清楚地测度到，那么，法庭的实施机制或司法体系中的某一其他机构只需判定向受害方弥补损失即可。因此，机会主义——它在组织中扮演着重要角色——在这种情况下根本就不会存在。

但事实是，合同实施本身就是不完善的。这不仅是因为确定哪些因素构成了合同履行行为的成本很高——因而合同双方都能拿出令人信服的证据证明自己确实履行了合同，而且，更严重的是，因为保证合同实施的官员自己也是代理人，因此，他们本人也不可能被百分之百地约束住。法官、陪审团、调查人和仲裁人都有他们自己的效用函数，它们影响他们看待决策过程的方式。但问题还不仅仅如此。略微考察一个司法制度你就会明白，作出决定的法官、陪审团和其他人也受到他们对合同公正性的看法影响。因而，无论合同的哪一方受到伤害，如果司法制度或执法者认为合同是不公正的，他们就会判定合同安排本身应该终止。这就把我们带到了第三个假设上：我们必须分析思维形态影响一个社会制度框架的方式。

2

如果不考虑思维形态，就没有哪种制度理论是完全的。原因很明显，测度绩效和人们的行为要付出很高成本，因此，绩效受到人们对合同公平或公正性看法的影响。因此，我们必须想法弄明白人们是如何得到对制度安排的公正性看法的。我们首先必须认识到思维形态是普遍存在的，人们必须对他们周围的世界作出合理解释。在这一意义上，作为解决日常生活中一个人面对的许多问题的一种机制，思维形态节约了人们必须拥有的信息数量。但事情不止于此——它也涉及到对人们生活和行动于其中的合同安排或制度安排的公正性或合理性的判断。

思维形态来自人们的经历。如果所有的人有相同的经历，我们就可以断言他们对周围世界的看法会相同。相同思维形态——如部落社会的思维形态——的存在是因为社会成员的经历基本上相同，因此，他们有相同的信仰、神话和戒律，这些东西左右着他们的观点和看法。不同思维形态的出现是因为人们有不同的经历，这种经历上的不同导致他们对周围世界的看法不同。不同的世界观在一定程度上来自地理和职业上的特殊性。因此，思维形态所依赖的理论基础正是产生贸易收益的基础——就是说，专业化和劳动分工产生了贸易收益，而不同的思维形态、不同的关于制度公正和公平性的看法也来自于此。它们可能源于地理上的特殊性，位于不同地方的人所面对的问题不同，形成的习俗、传统和语言也就不同。它们也可能源于职业上的专业化。这种专业化导致了雇主和雇员间缺乏人情味的交换关系以及人格化关系的丧失。

思维形态上的一致性或多样性对我们的制度分析具有的意义是显而易见的。当一个社会成员有相同的思维框架时，定义构成制度约束的正式社会规则不必很清楚，实施机制和程序可以保持在

一个最低程度上，甚至根本就不需要。但是，当社会有不同的思维形态时——这反映了专业化和劳动分工程度的提高，就需要耗费更多的资源，首先要耗费资源于准确定义规则，继而要耗费资源于实施这些规则。这种定义和实施是必要的，因为当思维结构不同时，各人会认为没有必要约束以他人利益为代价追求个人最大化的行为(欺骗、偷懒等)。当绩效测度成本很高时，思维形态上的一致性或多样性是对制度形式的基本影响力量。

我们可以把这一简短的对制度理论框架的分析概括如下：贸易收益只能通过委托人间或委托人与代理人间订立合同实现，而合同订立构成了一个政治/经济体系的制度框架。因此，没有某种形式的政治秩序，有组织的贸易就无法出现。事实上，在这种情况中，高交易成本阻止了经济组织的出现。对简单的政治和经济组织来说，当思维形态一致时，习俗就足以决定组织的结构。当来自专业化和劳动分工的贸易收益导致越来越复杂的政治和经济组织形式出现时，抓住这些贸易收益所需的资源成本将增加。资源成本的增加不仅是因为测度和实施由专业化程度提高导致的不断拉长的链条的成本增加，而且是因为思维形态上的多样性将成为交换过程参与者间关系的特征，它要求更多的资源投于对合同的描述和实施上。

3

我们现在把这一分析框架应用于对西方世界的经济史的研究中。西方世界的经济史是由两次根本性革命形成的：第一次是农业的发展，它最早发生于大约一万年前的中东，此后在世界其他地方独立地出现；第二次革命源于 18 世纪的发展(工业革命)，但实际上是在 19 世纪中期随着科学和技术的结合发生的。这两次革命是根本性的革命，因为它们改变了人口/资源比，使得在人口增加的

情况下，人均产出至少能保持不变（事实上，它们为现代社会福利的史无前例的增长提供了基础）。但是，要实现这两次革命带来的潜力，就需要把更多的资源用于政治和经济组织中。我们现在依次来分析它们。

第一次经济革命产生了定居农业（Settled Agriculture），这要求有一种复杂得多的经济和社会组织与之相适应。最重要的，是需要一套排他产权阻止非定居区成员进人。对牲口和农作物的这样一种产权的发展包含了某种形式的共同防御。另外，农业本身要求作出有关种植什么、何时种植、何时收获和如何解决耕种期和收获期间所需要的协调行动问题的决策。而且，还必须作出由谁来进行这些任务的决策。一个定居社会能够储存粮食来应付饥饿和干旱。粮食贮存要求对贮存设施进行协调和一体化。如果进行灌溉，还需要进行有协调的一体化和任务与绩效的开发。

这一情况中所形成的制度可能并非是凭空而造的，而是从更简单的游牧民族的集体决策中演变形成的。对新兴农业社会来说，这种简单决策不会引致严重问题。它们在规模上很小，每个成员都了解他在社会中的利益。作出这种共同决策的成本极小。在有人偷懒时，也很容易察觉到。但是，一个农业社会的成功使集体决策机制岌岌可危。农业生产率会逐渐提高，而粮食贮存能力会削弱作物减产的影响。这两样变化会促进人口增加，而人口增加反过来又会增加集体决策的成本和个人偷懒的动机（因为发现偷懒行为的成本也在增加）。社会的膨胀也会增加协调生产决策和分配社会产品的成本。

所有这一切导致了国家的出现，与国家联系在一起的是治理内部结构的规则、实施这些规则和与他国竞争的强制力。这无疑是古代社会实现的最根本的一项成就。但是，国家必须建立在强制力基础上。只要这种强制力不是平均分配的，国家的统治者就可以为自己的利益剥削其他人了。国家是获得贸易收益的一个基本前提

条件，也是剥削的来源。从农业发展至罗马帝国的8 000年中，有几次持续增长时期。在这些时期里，统治者的利益正好和生产力提高相吻合：5 世纪的雅典、3～4 世纪的罗德岛和公元 1～2 世纪的罗马帝国(原文即如此——译者注)。

但如果国家是经济增长的必要条件，那么，它也是人为经济衰退的根源。最后，雅典落人斯巴达人之手；罗德岛由于罗马人的竞争和妒嫉而遭到削弱；罗马帝国最终也于公元 5 世纪寿终正寝。国家内在的不稳定性是历史的一个基本特征，但至少在罗马帝国于公元 5 世纪灭亡前的几千年里，它是经济增长的基本源泉——这种增长的代价是越来越多的资源流向了政治组织以及拥有强制力的人不断进行的剥削。

与第一次经济革命不同，第二次经济革命是建立在新知识富有弹性的供给曲线上的。这些新知识转化为现代世界的科技进步，它使新古典经济学的基本假设得以实现。新古典经济学的乐观主义假设是：新知识能以固定成本生产出来，边际替代使持续增长成为可能，这种增长又与人口爆炸性的增长相适应。但是，为此付出的代价是大量资源被用于交易活动和政治、经济制度，这些制度内在地更加不稳定了。我们首先分析这第二次经济革命的经济意义，然后转向对一些政治结果的分析。

第二次经济革命的技术特征是有大型固定资本投资的生产过程显著的不可分割性。潜在规模经济的实现需要大规模的持续生产和流通。Alfred Chandler(1977)精彩地描述了发生于 19 世纪后期的现代大生产和大流通的日益复杂的过程。这一过程要求空前规模的职业和地区上的专业化以及劳动分工。专业化程度越高，生产过程中交换的数量就越大。家庭生产的特征为彻底的垂直一体化。在这种情况中，没有测度成本，因为每个人都是根据自己的需要进行生产的，这种生产方式付出的代价是来自于专业化的生产力收益。第二次经济革命与此正好相反。它导致了无穷的交换活

动发生，取得了巨大的生产力收益，而付出的代价是交易成本的上升。显然，来自专业化的生产力收益超过了不断增长的交易成本。生活水平的飞跃塑造了现代西方世界。

但是，在这一发展过程中，交易成本耗费了大量资源。我们只需看一下19世纪后期社会变迁的几个数字就可以明白这一点。在1900年到1970年间，美国劳动力从2 900万增加到8 000万人。但体力劳动者只从1 000万增加到了2 900万人，白领工人则从500万增加到3 800万人。虽然不是全部白领工人都专业从事交易活动，但其中很大部分却是专门从事这一工作的。这还并不是故事的全部。如果说在制造企业内生产过程的协调和一体化占用了越来越多的劳动力，那么，第二次经济革命也同样使越来越多的企业专门进行从生产商到消费者之间的交易。这些交易包括融资、银行业、保险、审计和会计等。另外，政府——它也主要与交易有关——也迅速膨胀：在这一时期里，它从100万雇员发展到1 250万个雇员。

改变经济的基本力量是在延长了的生产链的每一步骤上日益增加的控制问题，以及与生产上这一巨大变化相伴随的日益增加的劳动纪律和行政问题。事实上，很多新技术的目的便是通过用资本代替劳动力，通过减小工人在生产过程中的自由度或通过对中间品质量的自动检测降低交易成本。

第一个基本问题是测度投入和产出，进而确定各个要素投入品的贡献的问题。同样，在随后的要素报酬上也存在着冲突的可能。另外，不仅存在未被定价的剩余产出，如废弃物和污染，而且，还有规定在生产过程的每一阶段上生产的产品或服务的必需特征的成本。

第二个问题是大型资本投资问题，这类投资寿命长、残值低，合同安排中要求实行长期的交换关系。在这样长的时期里，价格和成本上存在不确定性，合同一方或双方都有施展机会主义行为的

可能。

测度所生产的商品和服务的质量的成本不断上升，导致了越来越多的资源用于挑选、分类、标记、商标、保证和许可上——这些都是成本极高的测度商品和服务的特征的机制。但是，尽管大量资源用于测度商品和服务的质量，在我们身边，收入的流失依然到处都是：无法衡量车辆的维修质量，无法衡量产品的安全性或医疗服务的质量，无法衡量教育产出，等等。一个主要的政治后果是要求政府介入以提供质量标准。另外，虽然团队生产使规模经济得以实现，但付出的代价是偷懒行为增加。工厂中的纪律体系不过是对团队生产中控制偷懒问题的一个反应。从雇主角度看，纪律约束包括规则和管制、激励和惩罚。像泰勒制的创新发生在测度个人业绩的方法上。从工人角度看，纪律是无人性的机制，它们的目的是提高生产速度和强化对工人的剥削。由于没有公认的构成合同绩效的产出指标，因此他们双方的看法皆是正确的。

另外，在企业内（如劳动力一雇主关系）和企业间的合同行为上，来自机会主义行为的收益都得到了加强并导致了策略行为。在产品和要素市场上，从拒绝提供服务的行为中获得的收益在策略点上改变了协议条款。垂直一体化、横向一体化和参与者的担保都是限制这种活动的努力。越来越多的要求政府担任合同的第三方的做法导致了政府管制的增加。还有更深层次的成本——那些与科层相关的成本。如果说大型组织内繁复的规则和管制是削弱偷懒和机会主义的措施，那么，与这种科层制相联系的净损失我们已反复谈到，这里无需再作探讨了。

接下来是外部效应——未被定价的收益和成本——问题了，它们是使用这一技术的结果。我们对这种外部效应也十分熟悉。企业规模的增长是内部化未被定价的收益的一种方式。未被定价的成本则反映于当代环境危机中，测度和降低这些成本的问题不仅改变了志愿者组织，而且导致了政府干预在20世纪里的增加。

我们现在分析整体政治经济结果。如果说第二次经济革命开始了西方世界不平等繁荣的时代，它也导致了对市场经济和资源配置的市场形式的剧烈反应。在19世纪后期和20世纪里，我们看到了由社会主义和共产主义思维形态主导的工人运动的发展。甚至在市场主导经济中，政府干预和管制也越来越多。第三世界国家对资源配置的市场形式并不感兴趣。是什么因素导致市场体系自我毁灭的呢？显然，在短时期里，国家控制权掌握在那些其自身利益促进了资源配置的市场形式发展的团体手中；但同样明显的是，国家的控制权最终落到了支持消除或至少是修改资源配置的市场形式的人手中。我提出两个假说来解释这一现象。第一个假说是，由于交换关系的特殊特征，市场竞争诱生了高度的多样性，使社会各团体能克服免费搭车问题并获得国家的控制权（至少是参与控制）。第二个假说是，市场竞争使社会各团体通过国家来改变产权和削弱竞争压力，从而保护自己免于市场竞争影响。

我们首先分析第一个假说。大规模的非人力要素市场和产品市场的形成是实现第二次经济革命的生产潜力的一个基本条件。但付出的代价是思维形态上的高度多样化。由于一个社会的稳定要求有一个思维形态上层建筑来使博弈规则合法化，因此，这一思维形态上的多样性造成了政治的不稳定。与人格化交换的世界——这是早期经济组织的特征——相反，人际关系淡薄的（Impersonal）大规模市场的发展支持对现实的多种看法，而这又反过来引致了不同的和相冲突的思维形态。非正式协议必须用正式合同取代。一个正式规则体系的出现是为了约束市场交换行为，但它造成了违反这些规则会带来巨大好处的局面。传统的身份关系、一个“公平的回报率、诚实、正直”被无所不在的交易条款上的冲突取代。尤其是，在团队生产中无法测度劳动产出的问题，导致了在什么是偷懒和什么是提高生产速度问题上的冲突。职业上的专业化和劳动分工的结果是打破了形成相同思维形态结构的信息沟通和

个人关系，产生了多样化的思维形态，这种多样化的思维形态是建立在职业专业化环境中的对现实的新的和相冲突的看法基础之上的。这种多样性激励着社会各团体参与国家控制、改变他们的交换条件。

第二个假说认为，市场的自我毁灭倾向来自于竞争引起的内在不稳定性。随着运输成本的降低，竞争已是全球性的。竞争导致了交换条款的大幅度波动，并诱使利益团体耗费资源于影响或控制国家政策以减小竞争压力。

4

在过去一百年中，由第二次经济革命引起的西方经济的结构转换一直是社会科学家们研究的一个主题。但由于无法理解与这一生产力大幅增加相联系的交易成本上升的基本性质，因而这一研究是不完全的。马克思主义者认为是由资本主义造成的，但看一看苏联和其他社会主义社会的情况，就会清楚地看到，它们也面临着和西方世界相同的欺骗、偷懒和异化问题。不是由于资本主义，而是由于专业化和劳动分工程度的提高，才产生了我们所面临的问题。文明的代价是政治和经济组织的成本上升及与它们相伴随的不稳定性。在我们能理解它们、并能为了解它们的内在特征提供一个分析基础之前，我们将无法彻底地解决它们，这就是今天的社会科学家们所面临的任务。

注　释

* 本文是对North(1981)观点的浓缩和发展。

①由于代理成本缘故，甚至强制性协议都可以在这一框架下进行分析，因此，这里的合同包括能够实施的自主性协议和强制性协议。

参 考 文 献

NORTH, D. C. (1981), Structure and Change in Economic History, New York.

CHANDLER, A. (1977), The Visible Hand, Cambridge.

产权合同中的分配问题

Gary D. Libecap

1 引 言

产权制度对资源使用决策的动机有重要影响，并因此影响经济行为和经济绩效[①]。通过配置决策权，产权也决定了在一个经济体系中谁是经济主体(Economic Actor)，规定了社会中的财富分配。产权制度，包括正式安排如宪法条款、成文法、法庭判决和与财富的配置及使用有关的非正式的惯例和习俗。由于产权的重要作用，尤其是它们对决策动机的影响，它们越来越被研究者重视。

但是，有一个问题长期以来一直没有解决，那就是为什么存在如此多样的产权制度。一些产权安排看起来能够把资源配置到价值最高的用途上并能促进经济发展，另一些产权安排则限制了决策的灵活性，造成了阻碍经济增长的激励。鉴于产权制度在经济行为中的重要作用，就出现了为什么不利的产权安排会持续存在这一问题。在资源禀赋类似的社会中，产权制度的不同导致了经济绩效上的差异[②]。

关于经济制度实际演变的问题近年来得到了广泛关注。除了对产权演变的分析外，研究重点放在了为协调某些生产活动而出现了企业而不是市场的深层次原因上[③]。总的看来，这一文献是乐

观主义的，它把制度或治理结构的设计看作是节约交易成本、便利新的经济活动的最大化决策。它认为，市场力量弱化了不能对新的经济机会作出反应的产权制度。如果现有的产权结构限制或阻碍了对相对价格变化或技术进步的反应，未被实现的潜在收益的存在将使人们采用更适应这类变化的产权④。

这一乐观主义的制度变迁理论存在的一个问题是，制度变迁过程被它看作是一个常规过程，不需要对其进行系统分析。它把研究重心放在了产生制度结果的基本经济力量上。但是，历史表明，财产制度并不仅仅是对广泛的经济压力作出的反应，它们也影响经济发展的路径。一些制度结构在增加财富上显然是成功的，而另一些阻碍总量经济增长的制度结构也被采纳并持续存在。

本文指出，要更好地理解产权制度的多样性以及与之伴随的不同的经济绩效水平，研究重心必须放在以财产规则和法律的建立以及修改为基础的政治谈判上。政治谈判或订立合同包括组织内部为建立或修改关于财产配置或用途的组织规则以及习俗进行的私人谈判和为实行或修改更为正式的财产法或行政条例进行的涉及百姓个人、政府官员、政治家和法官的游说行为。

产权是政治制度。在配置对资源用途的决策权力以适应新的经济环境上，产权同时也规定了财富和政治权力的分配。虽然通过产权界定或再界定从削弱公共地(Common Pool)问题或促进经济增长中实现的总收益可能是没有争议的，但是，拟议中的权利结构本身包含的财富和政治权力的分配会成为冲突的来源。不同的产权安排不仅有不同的生产效应，而且有不同的分配效应。在关于制度变迁的政治谈判中，谈判各方的立场决定于他们预期从新安排中可获得的净收益。这些净收益是预期从修改产权中可获得的总收益和分配这些收益的分享方案的一个函数。

冲突可能发生在总收益或收益分享的性质上，但是，订约问题的核心是，设计政治上可以接受的配置机制以分配制度变迁带来

的收益，同时保持它的生产优势。通过补偿这一拟议的产权界定中的潜在受害者，增加权势团体的份额，一个政治上一致同意的制度变迁可以产生。但是，这种份额调整必然改变拟议中的产权的性质和潜在的总收益的大小。如果无法通过政治过程中的份额调整使权势团体得到足够好处以赢得它们的支持，具有潜在经济进步作用的有利的制度变迁可能不会发生。分配效应使权势团体反对制度变迁，虽然这样做会使整个社会变得糟糕。因此，分析产权制度背后的政治谈判的细节是回答为什么存在如此多样的产权安排问题的关键。

原则上，我们可以设想出一种私下支付机制，为那些反对有利于整个社会的产权变迁的人提供补偿。但是，本文考察的经验案例表明，这种私下支付或者是不完全的或者是不可能的。在政治领域内设计私下支付会遇到不可逾越的障碍，包括谁应该得到支付、谁应该提供支付、补偿应该多大、它应该采取什么样的形式等问题。所有这些问题都会引致激烈争执，因而结果很难预测。在没有补偿性私下支付机制时，一些人会发现拟议的产权变迁使他们的境况变糟，而另一些人会从中受益。分配上的冲突以及解决这一冲突的努力会阻碍产权变迁，或者使最终出现的权利安排与最初提出的权利安排几乎没有任何相似之处。

为考察产权合同的订立，本文提出了一个分析框架以分离决定个人对制度变迁带来的个人的净收益估计的因素。个人预期净收益估计将决定谁是变迁的动力、谁是它的反对者以及在改变财产制度的过程中将发生的政治谈判的范围。本文用这一分析框架分析美国与自然资源有关的公共地问题的四种产权反映背后的订约问题。我所考察的这些案例包括19世纪联邦土地上的私人采矿权、19世纪后期对联邦森林和耕地的私人权利、20世纪的捕捞权和20世纪原油生产的产权。在这四种情况中，合同的复杂性与个人获得清晰界定的排他权的程度依次提高。

2　分析框架

2.1　合同订立动机

在合同订立过程中，各方的谈判立场决定于他们对自己受产权建立或修改活动影响程度的估计。个人对制度变迁带来的净收益的估计是预期总收益和总收益通过产权安排进行分配的一个函数。通过谈判活动增加个人份额的这些收益的竞争决定了制度变迁的路径。

订立产权合同的主要动机是公共地情况中的总损失。减少这些损失能带来收益，这一期望收益激励个人就建立或修改产权以限制进入和控制资源使用进行谈判。描述公共地问题的经典论文是 Gordon (1954)和张五常(1970)。他们的分析围绕着任意捕捞展开，但他们的结论可推广至其他资源或经济环境中。

根据 Gordon 的观点，在极端的任意进入——没有进入控制的情况中，只要个人进入和使用的私人边际成本低于或等于所有各方从资源使用中获得的平均收益，他们就会被有价值的资源吸引。由于一系列原因，这些情况导致了资源浪费和资源租金的流失。首先，由于对资源的产权没有界定，个人生产决策不考虑所包含的全部社会成本和收益。公共资源的使用者的产出超过了社会财富最大化水平。在资源的过度使用和短期行为主宰下，生产的使用者成本被忽视，长期投资被忽视。

其次，对控制权的竞争以及与控制权相联系的不确定性限制了交换和把资源再配置到价值更高用途上的市场的出现。没有以市场为基础的价格信号，当经济环境发生改变时，资源不会顺畅或正常地流向新的用途。

第三，由于与任意进入情况相联系的不确定的控制权，劳动力

与资本必然从生产领域转向掠夺或防御活动中。

在产权没有充分界定的环境中，公共地问题都不同程度地存在着。与此相联系的损失定义了竞争各方通过合同订立过程界定控制进入和资源使用的更加排他的产权可能带来的总收益。通过合同界定产权，确定了社会收益的大小和它在谈判各方间的分配。

市场力量如相对价格或技术的变化，可能会引发新一轮的订约过程，使产权更加完全和准确。例如，价格上升通过增加所有权收益吸引了索取者，造成了对控制权更激烈的竞争。竞争中耗用的资源和与之相联系的不确定性的增加消耗了租金，产生了订立制度变迁合同的激励。同样，技术进步通过降低生产或界定和实施产权的成本也能够鼓励合同的订立。

谈判集中在把具体的使用权和排他的决策权分配给剩余索取者上，这样剩余索取者就有动机在决策中考虑社会收益和成本。随着产权界定的准确性和安全性的提高，资源使用决策产生的私人收益和社会收益会更一致，从而鼓励了最大化资源价值的决策。

2.2 订约成本和份额的决定

在订立制度变迁合同中，所有人都有动机从总收益中获得尽可能大的份额。但是，由于所有权的排他性，并非所有人的需求都能得到满足。由于完善的补偿性私人支付很难设计，也不大可能是政治过程的结果，因此，一些人的境况会变差，另一些人也不会获得理想中的份额。由于这些分配问题，产权的配置和修改本身是充满争议的行动。

个人的谈判立场取决于他从制度变迁中可获得的私人预期净收益。在任何时点上，一个人是否支持一个新的产权安排，决定于他在目前和在拟议的制度变迁中可获得的预期相对财富。他在目前安排下的收益是当前产权和新的产权调整或延迟制度变迁可获得的份额的一个函数。例如，如果一个人认为在将来他可获得新的

信息，这些新的信息支持他索取更大的份额，或者如果他预期政治环境会发生有利于他变化，这种变化会增强他的谈判力量，他就会推迟对更明确界定的产权安排的支持。与此相反，另一些团体会试图加快制度变迁。对那些在当前公共地情况中承受过大损失的人来说，产权变迁的收益巨大，因此，他们会推动制度变迁的早日发生。谈判各方将以最大化自己在总收益中所占份额来影响最终的产权安排。这种做法影响了产权安排的变迁时机和性质以及实现的总收益[5]。

由于合同订立包括为实行或改变团体财产规则而进行的私下的、团体内部谈判和为改变与产权有关的法律及行政措施进行的涉及私人团体和政府官员的游说活动，因此，订约各方的身份将随谈判发生的层次而不同。在本文分析的四个经验案例中，合同涉及到的有关各方包括私人索取者、政治家、法官和行政官员。在四种情况中，各方的目标不同，他们最大化个人收益的努力影响着制度变迁的路径。对有关当事人及他们的目标的简单概述有助于明确政治上的订约问题。

从概念上说，私人索取者包括产权的当期持有者和那些寻求产权的人。在实践中，这一区别并不明显，因为所有人都有动机增加他们在产权变迁产生的总收益中所占份额。相互竞争的索取者团体的政治影响力决定于他们的财富、大小和同质性(Stigler，1971；Peltzman，1976)。在产权合同订立中，大的、富有的和同质的团体是极难对付且具有凝聚力的团体。

在负责产权立法的政治家中，有在位者和寻求获得这类职位的人。在寻求权势利益团队选票和政治支持的竞争中，政治家对私人索取者的需求作出反应。但不是所有的需求都能得到满足，因此，必须根据政治家预期可获得的政治收益在相互竞争团体间寻求平衡。私人索取者和法官在政治订约过程中的关系并不直接，因为许多法官有终身任期。但是，在解决冲突和形成产权中，司法判

决十分重要。因此，发生影响法官思想的行为也就是意料之中的了，一般情况下，法官的观点将反映当时的经济和政治环境。

行政官员在合同订立中是对产权界定和配置有重要影响的第四类团体。行政官员负责行政条例，执行成文法和司法判决，但他们并不是对政治家的消极反应。行政机构有独立职能，包括维持和扩大管辖领域和预算，这些都需要和政治家及私人索取者沟通。在与他们的讨价还价中，行政官员可以用有利的行政条例换取政治支持。

(1)从制度变迁中可获得的总的预期收益的大小，(2)谈判各方的数量与异质性，(3)当前和拟议中的份额分布的斜度，(4)信息问题影响在分配问题上政治谈判的激烈程度与产权变迁成功的可能性。下面我们就分析这些因素对制度变迁的影响。

预期总收益越大，政治家们就越可能通过份额设计使权势团体境况改善，从而使制度变迁得以进行。另一方面，谈判团体数量越多，政治家们在配置或修改产权中要解决的索取权的数量越大，制度变迁就越难发生。时间和先例在确定索取者数量和谈判力量上是十分重要的因素。过去的有关产权的政治协议定义了一个参与者或既得利益者集合，他们能够通过创立符合自己利益的政治制度为自己在未来谈判中确立优势。以前的协议也通过形成先例和在竞争各方间形成有关改变产权的集体行动产生的预期收益的期望影响谈判。

私人谈判团体越不统一，联盟的形成和就拟议中的权利配置达成一致就越困难。而且，在其他条件相同的情况下，一个高度倾斜的现有权利安排会造成政治谈判过程中财富再分配压力。事实上，即使制度变迁并不增加总收益，目前不拥有产权的人也会要求对财富进行再分配。如果拟议中的产权安排为社会流动性、获得资本和交换产权提供机会，这些分配问题就会缓解。最后，信息问题通过在拟议中的变化如何影响各方利益及需要作出什么样的补偿

性份额调整的问题上，加强了冲突而提高了订约成本。无法就这类补偿性份额调整达成一致会使那些当前安排下的受益者——即使这种安排是公共地情况——相信制度变迁会使他们受到伤害。这种情况中，信息问题会使某些团体延迟或阻止达成协议。

在产权方案的设计中，还有其他有关的潜在冲突来源。一个主要的问题是确定产权配置的基础。例如，它们应该根据占有的先后(Prior Possession)还是生产的先后(Prior Production)授予？生产的先后作为份额的决定基础可能在文件记录或证实上涉及严重的信息问题。一个统一的配置方案削弱了信息问题，但却增加了那些一直很有生产效率的人反对新的份额分配的可能性。在进入的方式或产权的交换上也可能出现冲突。最后，为增加其在新的安排下的份额，关键团体的策略性讨价还价也可能阻止或推迟方案的达成，如果制度变迁实行一致同意原则的话。

由于产权配置上众多的竞争团体与潜在的冲突来源，制度变迁可能是一个渐进过程，是从现状出发的逐步调整。时间和先例在影响既得利益(私人索取者、政治家和行政官员)的数量和集体行动的预期收益中的作用，表明了产权制度的历史路径依赖特征。过去的产权合同对随后的制度变迁的约束程度是一个经验问题。在本文考察的案例中，先例明显地对产权合同有重要影响。

本文的分析框架强调制度变迁的总收益及成本的决定因素，强调制度变迁涉及到的合同当事方，以及分配问题上的冲突来源。它为确定在任何一个时点上合同各方是否有动机支持产权调整以缓和公共财产损失和合同可能成功的政治条件提供了基础。本文用这一框架分析在采矿权、对耕地及森林的产权、捕捞权及原油生产权利的变迁上的合同订立过程。

3 采矿权

在本文考察的四个案例中，对修正联邦土地法以配置私人采矿权的订约最为成功。合同订立行为迅速且几乎没有任何争议地发生。这一订约问题是设计联邦土地上的私人采矿权，而且是在联邦土地法中没有任何明确的有关这类转让的条款下进行的。1848年至1880年，美国西部发现了储量十分丰富的金矿和银矿，成千上万的索取者来到了这里，在这块土地上随时有可能爆发毁灭性的冲突，产权的合同订立过程随即发生。

为避免潜在的公共地损失，采矿者迅速组成了600个矿区政府，为私人采矿权的配置和实施制定地方性规则。在几乎没有任何冲突的情况下，采矿权的分配迅速完成，矿区政府制定的规则随即被州和联邦法律采纳。

政治上的一致同意使分配采矿权的订约过程极为成功，这要归功于许多因素，其中一个因素是就授予私人采矿权达成一致的总收益巨大，大部分人都认为自己能从其中分得一份。在这种环境中，矿区内部和州的立法谈判中，人们肯作出让步，达成一致，并且不会产生破坏性的分配冲突。

金矿和银矿的发现发生在农业拓荒之前，而且，在开始时那里是公共财产。虽然那时已有把联邦土地转让给用于农业目的的私人索取者的成文政策，但是，在联邦土地法中没有转让私人采矿权的条款。因此，来到西部的成千上万的索取者没有制度保障权益、明确所有权和调解冲突。由于土地的价值和随着索取者数量增加造成暴力冲突的可能，需要把昂贵的资源从采矿转到防卫或掠夺性活动中去。而且，在这种环境中，所有权的极度不确定性会阻碍大部分地区进行资本密集型的深矿采掘所需的投资。

大部分人认为自己能够在由新发现的矿藏引致的经济发展中

分得一杯羹。相对于索取者数量而言，价值巨大的矿产资源被认为藏量十分丰富，人们相信所有人都能从中得到好处。而联邦土地政策中的分配先例鼓励了这种乐观主义情绪。虽然联邦土地法没有明确谈到采矿权，但是，在 19 世纪中期，联邦土地法反映了一种政治上的一致：联邦土地应该尽可能快地以低成本转让给私人索取者[6]。联邦土地转让政策的目的是既促进国家的经济发展又实现更平等的财富分配。土地法中免费分配 160 英亩地块的规定如《先占权法》(Preemption Act)和《定居移民土地法》(Homestead Act)为类似的私人索取和联邦土地特许提供了先例。

促进产权合同顺利达成的另一因素是没有既得利益者，也就不存在把既得利益者的索取权与采矿者相协调的必要了。金矿和银矿是在无人定居地区没有权利主体的土地上发现的。由于没有与联邦土地上的矿产有关的经验，选民团体没有组织起来要求为他们保留矿藏或者要求以不同于其他联邦土地的方式分配土地。

第三，在各个采矿区，数量不多的合同各方及它们在种族、文化、技能、技术和期望上的同质性便利了谈判的进行[7]。最后，由于在个人索取权的价值确定和揭示上，合同各方没有严重的信息不对称性，采矿权可以迅速确立。由于最初的矿区协议是在大规模开发以前达成的，因此，在合同各方间关于土地价值的信息基本上是平均分布的。矿脉是固定的，采矿区通过各种程序根据预期价值调整可允许的索取权的大小。在这些近似实验室的条件下，分配问题没有成为产权协议的障碍。权利迅速确立并在需要时加以调整以减小不确定性和促进经济增长[8]。

政治家们在采矿权法的迅速改变上的一致，可以从 1861 年来自弗吉尼亚城的议员 Van Bokkelen 在内华达区域立法的开幕致辞中可见一斑："我们来到这里是制定一项特别的法律，保护和维持与其他大部分地区根本不同的一项利益……这一地区的主要资源是它那丰富的矿藏，为了它们的合理开发，我们需要立法，通过

立法保障对它们的权益，通过立法保证这类财产的持久性，这样做，我们就可以吸引外国（加利福尼亚）资本到我们这儿投资……因此，让我们通过立法向那些拥有资本的人保证，当他们把注意力转向这儿时，他们的权利将得到法律的很好保护。”(Journal of the Council of the First Legislative Assembly of the Territory of Nevada, 1862,P8)

事实上，内华达州在 1878 年的大部分成文法和法庭判例都集中在随着新的矿脉发现矿产价值上升和对最有价值矿藏的更激烈的竞争中出现的不确定性上。在 1861 年至 1866 年，内华达立法机构通过了 47 项矿产权法(Libecap,1978)。为减少潜在冲突，这些法律涉及到了采矿权让渡的方方面面，建立了新的司法机构以保障权益和促裁冲突，界定了地下矿脉的产权。

在 1863 年至 1868 年，内华达高等法院审理的 32 件采矿权案件中，司法判决都是关于毗邻的地下边界的权益间的冲突和权益放弃问题。大采矿商积极利用法律体系保护自己的权益，在 1861 年至 1866 年间，区法院审理的案子中，70%的原告是大采矿商。

1866 年和 1872 年的联邦土地法修正案采纳了矿区规则和州采矿权法。1872 年的矿产法直到今天依然有效，它概述了个人获得对联邦土地私人矿产权特许的途径。

4　关于农业用地的联邦土地政策

虽然最初的矿区合同迅速达成并被州和联邦土地法采纳，但是，后来为便利获得联邦牧场和森林用地特许的努力却并不成功。1880 年以后，联邦土地分配上的冲突几乎没有哪一件得到彻底解决，排他性权利的授予或者被推迟或者被拒绝，大量土地处于近似任意进入的状态。在一些地区，由于牧场土地上的过度放牧，森林的过度砍伐，以及利用高成本的欺诈手法绕过土地法对私人索取

权的限制，租金发生流失。

就联邦农业用地而言，拟议中的制度变迁是允许对超过由《先占权法》、《定居移民土地法》和其他土地法批准的比 160 英亩土地更大的森林和牧场的私人索取权，以及放松对获得私人索取权所需的土地开发要求。出现问题的土地主要是美国西北部森林土地和西经 100 度以西的贫瘠山区。森林土地用于商业采伐要比用于农业更有潜力，而贫瘠山地用于饲养牲畜是最合适不过的，但低放牧率意味着牧场规模要达到上千英亩以上才可行[9]。

但是，在土地法中没有把大量土地从联邦政府手中转让给木材公司或牧场主的规定。到 1880 年，随着对土地的需求上升，面对着发生公共地损失的可能，木材公司、牧场主和以前的采矿主一样，采取了私下分配土地产权的办法，并试图改变联邦法以承认他们的权益。但是，与以前的采矿情况不同，在修改法律以促进森林和山地的私人产权配置上并没有在政治上达成一致。

虽然 1872 年的联邦矿产法承认矿主的先占权，但是，1879 年公共土地委员会就山地和森林提出的一个类似提案却没有通过。虽然牧场主和木材公司游说国会和内陆以及农业部，要求修改联邦土地法以授予他们对森林和山地的索取权，但是，法律并没有作出重大调整。相反，1891 年的一般修正案重申了最自由的联邦土地法——先占法案，并建立了国家森林储备，根本就没有谈及私人产权安排。而且，1903 年公共土地委员会要求进一步限制联邦土地转让[10]。

修改联邦土地法上的冲突集中在它们的分配效应上，尤其是单位份额的大小以及谁应该拥有它们。在 1880 年以后，在政治家、行政官员和私人索取者间的政治谈判中，一些因素进一步揭示了分配上的冲突。

一个因素是，虽然森林的过度砍伐和山地的过度放牧引致的公共地的总损失已被认识到，但是，在 19 世纪后期，这些损失尚未

大到足以给谈判各方构成压力，以及为达成一致后的总收益分配的政治谈判提供基础。

分配冲突背后的另一个因素是，到19世纪后期没有索取权要求的有吸引力的土地数量下降，从而造成一种消极情绪，人们觉得联邦土地已不足以满足成千上万定居移民的土地索取要求，而这类移民代表了一个潜在的利益集团。在1870年，尚有1807 708 853 000英亩土地可供私人索取，而到1910年仅剩下333 075 000英亩了[1]。而且，在1890年，美国审计署宣布关闭边境。这一宣布正好发生在人们对许多重要原材料可能短缺而忧心忡忡和一系列经济恐慌使人们觉得机会在减少的时候[2]。随着可供私人索取的土地供给量下降，修改法律承认牧场主和木材公司的索取权会阻止定居移民和其他一直受联邦土地政策惠待的人获得土地。

大量目标不一致的既得利益团体也进一步激化了修改联邦土地法上的分配冲突，政治家和政府官员在分配剩余联邦土地时必须考虑他们的要求。最初联邦土地的巨大数目和土地法对小农场的强调形成了广泛分配联邦土地的预期。在有大量土地可供私人索取的情况下，形成了各种选民团体，包括定居移民、牧场主、矿主、木材公司、石油公司、公用事业、铁路和保守团体以及它们各自在国会和联邦机构如农业和国内部中的同盟。在农业和国内部中，森林服务局和土地办公室直接介入了关于联邦土地分配的政治争论中。在对不断下降的土地基数有许多相互冲突的索取权情况下，无法在相互竞争的团体间就补偿性私下支付或份额调整达成一致。因而，修改联邦政策以促进对山地和森林土地的私人产权配置在政治上无法取得一致。

结果，与采矿不同，由于无法修改法律，也就无法对大量的联邦土地建立有保障的私人产权。在贫瘠山地建立农场的少量农业索取权一般由于无法获得成功也就被放弃了。由于没有保障产权

的低成本制度，公共地情况继续存在，土地租金持续流失[13]。

5 渔 业

在大多数情况中，美国渔业是典型的任意进入型资源。没有对鱼类存量的产权，产权只在捕捞时由普通捕捞法规授予。在对进入和使用没有任何控制的情况下，过度捕捞是常有的事，因而导致了过度资本化、劳动力过度投入、许多鱼类存量减少、单位捕捞活动收益低以及某些鱼类管制成本高等问题。这些情况长期存在，减少公共地损失的需要为渔民订立合同、界定产权，以限制捕捞压力提供了动机。但是，这些努力只取得了有限的成功。严重的订约问题阻碍了渔民相互间达成一致。结果租金损失通过过度捕捞一直持续下来[1]。

渔业中的订约问题有许多成因。一个重要的原因是大部分鱼类是迁徙性的，有的甚至跨越千里，这就增加了界定和实施产权的成本。鱼类迁徙意味着要有效地管理一个渔场，必须授予对一个很大区域的排他权，这又增加了受影响团体的数目，而提出的任何产权安排都要取得它们的同意。而且，在鱼群的性质和规模、鱼群和环境的关系、捕捞的影响、鱼群对控制捕捞的法律变迁的反应等方面，人类对许多鱼类的了解极为有限。这两个问题使单位份额及制度变迁的收益的计算进一步复杂化了。

阻碍在政治上就控制进入和捕捞达成一致的另一个有关问题与潜在的再分配有关。再分配效应影响渔民在控制进入和捕捞的管制谈判中的立场。由于渔民在捕捞技术上的差异，捕获量和收入相差悬殊。在减小公共地损失的制度设计中，渔民们关心新的制度安排对自己在总捕获量中所占份额的影响。对于技术好的渔民，他们适应任意进入，因此，他们担心在新的制度安排下，他们可允许的捕捞量和收入低于目前的捕捞量和收入[15]。

再分配因素阻碍了在制度变迁上达成一致，直至鱼群严重枯竭，所有人的捕获量都很低。这时，更多的谈判团体发觉如果控制捕捞量，他们的福利会改善，这时达成一致愈益可能。遗憾的是，这时的公共地成本已极难改变。

渔民面对的最后一个谈判问题是美国法律禁止对大部分鱼场拥有私人产权，这就缩小了解决公共地问题的方案的选择范围了。普通法和立法、司法活动都强调所有公民都有权捕鱼，因此，捕鱼的排他性私人产权要求也就相应地被州和联邦法庭拒绝，而且，在某些渔区，限制进入和捕捞的非正式的私人协议，如渔民协会在海湾和太平洋海岸的行动，就受到了美国司法部的攻击，称其违反了《谢尔曼法》。作为早期维持开放渔区政治协议的后遗症，许多既得利益集团要求开放渔区。

在利益冲突的合同各方中，有商业捕捞公司和把捕捞作为体育爱好的人。由于后一种人作为选民的巨大数量，他们在政治上很有影响力，他们成功地通过立法限制了商业性渔民的活动及商业性渔民提出的产权安排。例如，Higgs(1982)详细描述了在这些人的游说下海岸权法律是如何禁止商业性公司在太平洋东北面采用有效率的捕捞作业——轮网、罗网、流网和拖拉网——捕捞大马哈鱼的。

由于禁止私人产权，合同订立就集中于通过设计管制来控制捕捞活动，但是，每一种管制安排都相应规定了一种捕捞权的分配。渔民间利益的不一致性说明了他们为什么没有能够成为影响管制的一个紧密统一的游说力量。只有那些避免了有争议的分配问题，同时明显注重增加产量的管制措施，才能在商业性捕捞公司和把捕鱼作为一项体育爱好的人之间实现政治上的一致。养殖、封海、限制船具和对外部人(外国捕捞船队)的进入限制等就是这类政策的体现，它们得到了渔民和政治家的支持。但是，这些政策仍使渔业中许多的租金流失现象持续存在。

6　原油开采

在原油生产中改变产权以减少公共地损失遇到的合同订立问题类似渔业中遇到的问题。由于油田租金分配上的冲突，谈判只取得了极小的成功，结果导致了社会成本极大的生产方式的采用。

在原油生产中，在公共地问题的性质或解决这一问题的一般方法上没有较大分歧。公共地问题的出现是因为大量企业争抢地表下的石油，而石油是流体，根据有关开采法律，产权只给予开采出来的石油。土地所有者对其物产下的石油拥有所有权，原油生产企业通过租赁合同从中获得开采权。在土地所有权分散和存在大量租赁合同的情况下，生产企业有竞争性开采的激励。在油层中，石油流向钻井时在油层周围形成的低压区。虽然石油流动程度决定于地表下的压力、石油的粘滞度和岩石的多孔性，但一个企业的油井可以吸干邻近地块下的石油储备。由于石油流动的可能性以及对石油的竞争，企业争先恐后开采石油并把它们置于地上储存。

自 1859 年美国首次发现石油以来，公共地问题就一直存在，由此造成的金钱和技术损失巨大。随着石油大量涌向市场，油价下跌。过量的油井和地面储存设施的建设导致了过度资本化。由于石油在地下被分离，油层恢复速度下降，造成了油层只能以极高的边际成本才能恢复。油层恢复速度下降是因为在公共地情况下生产速度提高，把石油压上地面所需的压力提前消失。这就把在维持地下压力的均衡生产速度下可开采的石油留在了地下[19]。

长期以来，人们就认识到，在原油生产中，解决公共地问题的最彻底的办法是单位化。在单位化下，由一个企业开采石油，根据有关各方（包括非单位化下自己开采石油的企业）的租约对单位生产的贡献在各方间分配收入和成本。在这种安排下，生产企业有最大化油田租金的激励。

尽管单位化可减少公共地损失，但是，整个油田范围内的单位化并不普遍。在1947年美国约3 000个油田中只有12个实现了完全的单位化。1975年，在俄克拉亥马州的石油产量中，只有38%来自于整个油田范围内的单位化，在德克萨斯州这一数字仅为20%[17]。

由于在单位收入和成本份额确定上的冲突，单位化合同很难达成。谈判中有两个严重问题：首先，单位合同必须在合同达成时一次性分配份额。由于单位化后储油层压力的改变，根据情况调整合同是不可能的。压力的变化使把单位生产与某一租约联系在一起变得不可能，而这种联系又是调整份额所必需的。其次，在相对租赁价值上，存在着不确定性和不对称信息。这些问题阻碍了在租赁价值的计算上达成一致，这种计算决定单位收入的份额分配。

在对1948年至1975年单位化合同的分析中，Libecap和Wiggins(1985)发现，信息问题使份额确定上的分配问题进一步复杂化，因而进一步阻碍了谈判成功。在谈判合同完整的7个油田中，合同谈判的平均时间为6年。持有生产价值极高的租约的小企业由于对其租约价值估计持有异议而卷入到份额争执中是最经常不过的事了。在一致同意的投票规则下，小企业会推迟或阻碍整个油田范围内单位合同的订立。

为对付小企业在单位化合同订立中的不合作，在俄克拉亥马州、德克萨斯州及其他州，大企业求助于政治家和管制机构以强制实行多数通过投票原则。在这一原则下，尽管小企业反对，但单位仍可形成。但是，小企业数目众多并且在政治上极有影响力。在俄克拉亥马州，1945年以前，小企业成功抵制了强制性单位化立法。甚至在1945年，法律依然要求在单位化合同达成以前油田必须充分开发。这一要求使单位化合同更难达成，它考虑到了租赁生产差异及与之相联系的租约价值和单位份额上的冲突[19]。在德克萨斯州，小企业由于数量众多，利益更为统一，它们在政治上更有影响

力。因此，在德克萨斯州，强制性单位化立法一直没有通过，1975年，在大产油州中，德克萨斯州完全单位化油田的石油产量的比重最低。

由于没有通过单位化来缓和公共地问题，德克萨斯州、俄克拉亥马州和其他州采用了比例分配管制措施。在比例分配管制下，各个石油商都可在油田上作业，州管制机构对每个油井分配生产额度。通过控制总的产量，比例分配管制比竞争性开采有些改善，但限额做法得到了小企业在政治上的支持，因为比例分派方法为租金流失留下了空间。在没有其他低成本的私下支付情况下，按油井分配限额的做法是对小企业的政治妥协。但是，份额上的这些让步改变了比例分配制度下的潜在总收益。小企业在他们租赁的土地上增加了油井数量以扩大它们在州产油量中所占份额，因而增加了总的生产成本。

7　结束语

本文考察了改变产权以解决公共地问题的四种订约活动，它们的结果互不相同。在私人采矿权配置及相应的联邦土地法修正情况中，合同订立过程迅速完成，没有引起任何争议。最后形成的产权结构减少了不确定性，鼓励了采矿业中的投资并促进了经济发展。相反，由于拟议中的联邦土地分配方式上的冲突，修改联邦土地法以满足对森林和山地的索取权的努力并不成功。结果，产权改革或者被搁置或者极不完全，导致了对土地的浪费性过度使用和为绕过土地法采用成本高昂的欺诈手段。对于渔业和原油生产，控制进入和生产以缓和公共地损失的有效的管制政策并没有被采用，这主要是由于关键的谈判方对拟议中份额分配方案的反对，而得到政治支持的管制政策使许多租金流失现象依然存在。

在这些经验案例中，主要的订约问题是制度变迁中产生的总

收益的分配。在大部分情况中，实行更排他产权可能产生的总收益并不是冲突的焦点。调整份额以达成协议的妥协改变了最终所实施的制度的性质以及所获得的总收益的性质。在无法实现妥协的情况中，为减少公共地损失而进行的产权调整不会发生，或者即使发生也只取得有限的成功，尽管潜在的总收益巨大。

本文的分析表明，促进资源理性配置和经济增长的制度变迁不会自然发生。任何产权安排内在的分配冲突会阻碍或严重制约可能采取的制度，即使这一产权安排有重要的效率效应。制度变迁过程十分复杂，而且为满足相互冲突的要求进行的调整表明，在任何时点上，制度变迁可能只会在现状基础上取得些许收益，并受到历史安排很大影响。因此，如果要充分理解制度形式在社会内和社会间的差异，更多的注意力应放在产权安排对谈判各方身份和偏好的分配效应上，以及为促进一致同意的实现采用的私下支付机制的性质上。

摘　要

本文分析了为解决公共地问题而改变产权的四种政治上的合同订立活动。它们的结果各自不同。这四个案例包括联邦土地上的私人采矿权，对联邦森林和农业用地的私人产权，捕捞权和对原油生产的产权。在这四个案例中，合同订立的复杂性程度和清晰产权的配置程度依次增加。为达成协议而在份额重新调整上作出的妥协，改变了最终采用的制度的性质以及所获得的总收益的性质。本文的分析表明，促进资源合理利用和经济增长的制度变迁不会自发发生，在出现这类制度变迁的情况中，收益不会太大。要理解产权的多样性，注意力应放在分配冲突和为促进协议达成进行的私下支付上。

注　释

①见 Furubotn 和 Pejovich(1972), North(1978), De Alessi(1980),Libecap(1986)。

②例如,North 和 Thomas(1973)以及 Olson(1972)的比较研究。

③企业演变背后的理论观点由 Coase(1937),Cheung(1983),Alchian 和 Demsetz(1972),Jensen 和 Meckling(1976)以及 Williamson(1980)提出。

④见 Davis 和 North(1971)。

⑤Wiggins 和 Libecap(1985)提出了一个解决油田单位化合同订立中分配冲突的模型。

⑥Gates(1968)对联邦土地法的目的作了一般性讨论。

⑦Hallagan(1978),Libecap(1979)和 Umbeck(1977)讨论了采矿权的合同订立问题。

⑧这与 Hurst(1964)和 Scheiber(1971)讨论的制度或法律变迁的结论类似。

⑨低畜牧能力(每年每头牛 25 亩)和规模经济意味着要在商业上可行,牧场规模必须超过1 000亩。见美国农业部 The Western Range(1936),第 208 页、417 页。

⑩Gates(1968)。Hargreaves(1957)讨论了农业部对干地开垦的促进。

⑪见 Libecap(1981)。

⑫见 Olson(1971)和 Friedman(1985)。

⑬Libecap(1981),Libecap 和 Johnson(1979)讨论了产权没有界定清楚引致的成本。

⑭对沙丁渔业和解决公共地问题的管制活动的讨论见 McEvoy(1986)。

⑮Johnson 和 Libecap(1982)考察了不同渔业管制方案的分配效应。

⑯对这些损失和有关合同订立努力的讨论,见 Libecap(1984),Libecap 和 Wiggins(1984)。

⑰Bain(1947), Libecap 和 Wiggins(1985)。

⑱Libecap 和 Wiggins(1985)指出,单位化合同在联邦土地问题上的应用更成功——协议在勘测和关于租赁价值的不同信息出现前就已达成。

参考文献

ALCHIAN, A. A. and DEMSETZ, H. (1972), "Production, Information Costs, and Economics Organization", American Economic Review, 62, 777—795.

BAIN, J. (1947), The Economics of the Pacific Coast Petroleum Industry, Part III, Berkeley.

CHEUNG, S. N. S. (1970), "The Structure of a Contract and the Theory of a Non-Exclusive Resource", Journal of Law and Economics, 13, 49—70.

——(1983), "The Contractual Nature of the Firm", Journal of Law and Economics, 26, 1—21.

COASE, R. H. (1937), "The Nature of the Firm", Economica, 4, 386—405.

DAVIS, L. E. and NORTH, D. C. (1971), Institutional Change and American Economic Growth, Cambridge.

DEALESSI, L. (1980), "The Economics of Property Rights: A Review of the Evidence", Research in Law and Economics, 2, 1—47.

FRIEDMAN, L. M. (1985), A History of American Law, 2nd Edition, New York.

FURUBOTN, E. G., and PEJOVICH, S. (1972), "Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature", Journal of Economic Literature. 10, 1 137—1 162.

GATES, P. W. (1968), History of Public Land Law Development, Washington, D. C.

GORDON, H. S. (1954), "The Economic Theory of a Common Property Resource: The Fishery", Journal of Political Economy, 62, 124—142.

HALLAGAN, W. S. (1978), "Share Contracting for California Gold", Explorations in Economic History, 15, 196—210.

HARGREAVES, M. (1957), Dry Farming in the Northern Great Plains, 1900—1925, Cambridge.

HIGGS, R. (1982), "Legally Induced Technical Regress in the Washington Salmon Fishery", Research in Economic History, 7, 55—86.

HURST, J. W. (1964), Law and Economic Growth: The Legal History of the Lumber Industry in Wisconsin, 1836—1915, Cambridge.

INTERNATIONAL PETROLEUM ENCYCLOPEDIA (1982), Tulsa.

JENSEN, M. C. and MECKLING, W. H. (1976), "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure", Journal of Financial Economics, 3, 305—360.

JOHNSON, R. N., and LIBECAP, G. D. (1980), "Efficient Markets and Great Lakes Timber: A Conservation Issue Reexamined", Explorations in Economic History, 17, 372—385.

—— (1982), "Contracting Problems and Regulation: The Case of the Fishery", American Economic Review, 72, 1 005—1 022.

JOURNAL OF THE COUNCIL OF THE FIRST LEGISLATIVE ASSEMBLY OF THE TERRITORY OF NEVADA (1862), San Francisco.

LIBECAP, G. D. (1978), "Economic Variables and the Development of the Law: The Case of Western Mineral Rights", Journal of Economic History, 38, 338—362.

—— (1979), "Government Support of Private Claims to Public Minerals: Western Mineral Rights", Business History Review, 53, 362—385.

—— (1981), Locking Up the Range, Federal Land Controls and Grazing, Cambridge.

—— (1984), "The Political Allocation of Mineral Rights: A Reevaluation of Teapot Dome", Journal of Economic History, 44, 381—391.

—— (1986), "Property Rights in Economic History: Implications for Research", Explorations in Economic History, 23, 227—252.

LIBECAP, G. D., and JOHNSON, R. N. (1979), "Property Rights, Nineteenth-Century Federal Timber Policy, and the Conservation Movement", Journal of Economic History, 39, 129—142.

LIBECAP, G. D., and WIGGINS, S. N. (1984), "Contractual Responses to the Common Pool: Prorationing of Crude Oil Production", American Enconomic Review 74, 87—98.

—— (1985), "The Influence of Private Contractual Failure on Regulation:

The Case of Oil Field Unitization", Journal of Political Economy, 93, 690—714.

McEvoy, A. F. (1986), The Fisherman's Problem, New York.

North, D. C. (1978), "Structure and Performance: The Task of Economic History." Journal of Economic Literature, 16, 963—978.

North, D. C., and Thomas, R. T. (1973), The Rise of the Western World: A New Economic History, Cambridge.

Olson, M. (1982), The Rise and Decline of Nations, New Haven.

Olson, S. (1971), The Depletion Myth, Cambridge.

Peltzman, S. (1976), "Toward a More General Theory of Regulation", Journal of Law and Economics, 19, 211—240.

Scheiber, H. N. (1971), "The Road to Munn: Eminent Domain and the Concept of Public Purpose in the State Courts", PP. 327—402, in: D. Fleming and B. Bailyn (eds.), Perspectives in American History, Cambridge.

Stigler, G. (1971), "The Theory of Economic Regulation", Bell Journal of Economics, 2, 3—21.

Umbeck, J. (1977), "The California Gold Rush: A Study of Emerging Property Rights", Explorations in Economic History, 14, 197—226.

U. S. Department of Agriculture (1936), The Western Range, 74th Congress, 2nd Session, Senate Document, No. 199.

U. S. Department of the Interior (1902), Annual Report of the General Land Office Commissioner, Washington, D. C. General Printing Office.

Wiggins, S. N., and Libecap, G. D. (1985), "Oil Field Unitization: Contractual Failure in the Presence of Imperfect Information", American Economic Review, 75, 368—385.

Williamson, O. E. (1981), "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes", Journal of Economic Literature, 19, 1 537—1 568.

不同产权安排尤其是专利制度下的创新激励

Erich Kaufer

1 引 言

Lesourne(1984)指出:“在十年前,大部分OECD国家都认为‘国家产业政策’这个词毫无意义”,但从那以后,人们的看法发生了很大变化。有人认为,欧共体国家一方面陷入了来自外部世界市场的调整压力和来自内部的发展压力作用之间,另一方面陷入了内部粘性和对变迁的抵制之中,因而,政府需要采取积极的调整政策指导经济渡过这些困难时期。就政府应该采取的一般政策而言,有人建议政府应“更重视激励和管制而不是指导行动”(Lesourne,1984)。

在过去,创新、适应和变化的主要激励来自与经济发展和变迁过程相互依赖和演变的产权制度。如果政府现在的任务是提供具体的创新激励,那么,现有的产权制度可能存在进化赤字(Evolutionary Deficit)。我们把专利法看作是刺激创新活动的具体的产权制度,存在进化赤字的说法是显而易见的。中世纪专利制度的巅峰之作是1474年的《威尼斯专利法》。和这部成文法相比,今天的专利法至少初看上去至多是以冰川速度演变的。今天争论的诸如不使用专利或强制注册等问题,《威尼斯专利法》都认识到了,并且

以与今天没有多少差异的方式予以解决了。

在上个世纪末，大部分工业国在工业化上已取得了一些进步之后，才建立了专利制度。一些国家如英国和美国，它们的专利法要古老得多，但它们的专利法产生于王室和议会在王室特权问题上的斗争。今天所有的专利法都在一个重要的方面上与中世纪专利法不同：它们是在一个公法社会向私法社会转变过程中或转变之后创立的。相反，中世纪的专利法深嵌在反映一种社会结构和贯穿于每一种社会职能、每一种职业和每一个团体的秩序的产权制度中，就像是无数地产中的一栋大厦一般。而且，从一个公法社会向私法社会的转变与科学和应用技术间愈已紧密的联系相一致。在 19 世纪末，这种联系在“发明方法的发明”中登峰造极。在下一节中，我将勾勒出这一发展的主要脉络，以便为讨论产权制度的激励结构中可能存在的进化赤字问题奠定基础。

2 专利作为产权制度的核心具有的创新激励

随着古代（尤指中世纪前——译者注）的结束，在那时的西方世界中技术变迁几乎停止不前。到了中世纪，它获得了新的动力。由于两个原因，公元 529 年标志着中世纪的开始。其一，Justinian 大帝关闭了帕拉图在雅典的科学院，“异教哲学建立”（黑格尔语）。其二，圣·本尼迪克特建立了 Monte Cassino 修道院。本尼迪克特派的修道准则可以看作是新一轮技术变迁的生殖细胞。“ora et labora”规则代表了一种新的宇宙观：人是自由的，人不是奴隶，他的（体力）劳动是与上帝作为一个造物主之间的合作。Hugo Von St. Victor 建立的科学体系（公元 1180 年）最好地记录了这一与古代思想的决裂。在古代思想中，体力劳动被认为不值得高贵、有教养的人去做。古代对科学的三个分类：“逻辑”、“理论”和“实践”或伦理通过“artes mechanicae”加以扩展。St. Victor 认为，上帝给

了人类四种训练以弥补人类自身缺陷:理论对无知、逻辑对错误推理、伦理对意志的非公正性和机械学对身体的薄弱。

发生在中世纪的巨大技术变迁不能被夸大。公元1000年左右在欧洲,尤其是在后来开始工业化的西北欧出现的技术早在几千年前就在中国实现了。但是,大约400年后欧洲就基本追了上来,并且,在黑死病、战争和饥饿中止了经济发展以前,它正在向前工业化经济发展。

专利制度起源于中世纪,即大约在长期的农业发展后期和手工艺品的前工业化生产开始之时。这一经济变迁时期伴随着产权逐步从对房屋、花园和土地的公共产权向越来越排他的、即更"私有"的产权转变。这一变迁经历了几百年的时间。最初,德国的村民共同拥有对一切不动产如农场上的建筑物、土地、草地、森林和水资源的产权。但是,在中世纪开始时,家庭已经拥有了对农场上的建筑物和住宅花园的所有权。后来,家庭对农业用地有了一定限度的排他处置权,因为公共土地每年在村子里各家庭间重新分配一次。在6世纪末,这种土地分配已是无限期的。但是,土地既不能继承又不能出售给他人。又过了400年,这两项权利才得到了充分发展。

有证据表明,专利最初是作为对发现矿藏的排他性特权而授予的。此后,专利扩展至矿藏开采过程中的发明[①]。最早的发明专利是1315年波希米亚(Bohemia)的Wenzel国王授予给一套矿井排水系统的。因此,专利作为一种排他性特权可以看作是从对有形事物和生产方式的排他性产权发展至对由在哪儿生产、如何生产和生产什么的知识为代表的无形物品的排他性产权。排他性产权现在包括了"有形物品权"和"无形物品权"。但是,有一点必须注意,这些权利并不是今天"私有"意义上的私有产权。它们的排他性存在于等级原则下的层级依赖和从属关系制度中。

在一份深入的、但现在已被遗忘了的分析中,Adolph Wagn-

er[②]解释了产权从公有到越来越排他、越来越“私有”的转变，他是用人口增长和经济发展带来的需求增长与转变来解释的。在Wagner看来，人口密度的增加和对商品数量及品种需求的增加使土地轮流耕种制度的停止、土地备耕如施肥与灌溉和土地用途上的更加专业化成为必要。所有这些都与每年的土地轮流耕种不相兼容，因为投资于备耕和土地专业化的人可能不是收获这一专用性投资的人。对Wagner来说，从公共产权向“私人”产权转变的趋势是经济变迁过程的经济结果。

Wagner关于私人产权演变的观点比Demsetz的理论早几十年。根据Demsetz的理论，“当内部化收益大于内部化成本时，产权就会发生变迁以内部化外部性。”[③]用今天的经济学术语来说，Wagner认为，土地的定期轮换给各个家庭在土地上的投资产生了很强的外部性，通过土地私有化可以内部化这些外部性。

同样的分析可应用于作为排他性特权的专利上。在久远的中世纪，手工艺品生产在经济上的重要性增加。应用技术改进上的投资以和土地专业化上的投资相同的方式产生外部收益。表现为王室特权形式的专利得到尊敬并因此降低了这一特权的实施成本。“发明”这种无形商品上的产权的演变所需的两个前提条件也就凸现了出来：权利作为内部化机制的高外部性和低实施成本。

但是，内部化理论只是对产权演变的不充分解释。在内部化某些收益中起作用的权利同时也决定了与发明相联系的某些不利之处被外部化了。因此，问题是：与收益内部化联系在一起的不利之处的外部化是如何被社会接受的？例如，对农业用地排他性使用的权利导致了德国村民在土地持有和权力分配上发生了巨大变化。德国农民逐步从平等共享公共产权的地位转变为奴隶。修道士发明的火药最终屠杀了骑兵团。内部化观点并不十分令人满意，因为它没有解释为什么某些价值如火药的交换价值被内部化了，而其他价值如骑兵团的价值却没有被考虑在内。公法中的专利制度在

一定程度上认识到了这一问题。它是一项王室特权，它存在于一个由层级和服从原则指导的社会中。

由于它是一项特权，专利始终有被滥用的危险。《威尼斯专利法》区分了发明专利和作为垄断特权的专利。但是，在其他大部分欧洲国家中，并没有十分清楚地区分这一点。甚至极受推崇的英国《垄断法》也只是更多地记录了议会和王室在授予特权的权利上的斗争，而不是一部反对垄断特权的法律。

在工业化早期，专利，作为一项产权，它的性质发生了根本变化。三项发展融合到了一起。首先是私法社会的诞生。其次，随着私法社会的出现，市场经济迅速发展。第三，在很长时期里，科学和应用技术间的相互联系得到了加强，最终达到了“发明方法的发明”这一巅峰。

直到 18 世纪后期，在普通法下，每个私人企业都必须促进公共福利还是一条既定规则。但是，渐渐地，不受政府监督的自由观就在英国和北美地区扎下根。在法国革命和美国宪法中，法律面前人人平等成了主导原则。为了使所有人——甚至国王——都处于同一层次，即平民层次上，封建特权被废除。

经过几千年的时间，私法逐渐发展起来。它是在封建依赖尚允许对从属原则偶尔违反的地方自发产生的。在社会生活的方方面面都出现了合作关系代替从属关系的趋势。因此，远在法国大革命爆发以前，私法就已演变为一个详尽的规则结构，它治理着人们相互间的交往——如果他们正好是以平等身份而不是以上、下级身份相遇。

在私法作为一条宪法原则治理下，个人是一个平等社会的一名成员。这就是 Franz Bohm 所谓的“私法社会”(Bohm，1980)。

它的本质特征是国家和处于平等地位而不是从属地位的人之间的关系。对个人计划的协调是市场经济的中心任务。因此，由私法统治的社会是市场经济的构成框架。私法社会并不仅仅是与合

同和交易有关的规则体系，作为一项社会公民权利，它为个人的创造力和自主行为带来了前所未有的空间。在私法基础上，19 世纪里，市场经济迅猛发展，这在美国最为瞩目。工业化时代与这一市场经济的发展联系在一起。

如果说现代科学诞生在公元 1600 年左右，那么，“在很长时间里，科学发展和应用技术的进步是齐头并进的，相互间很少有关系”(Conant，1951)。

大约从 1879 年开始，科学才在工业中特别是新兴电力和化学工业中取得了重要地位。到 19 世纪末，应用技术和自然科学已紧密联系交叉在一起，科学家们不仅能受雇进行“纯研究”，而且在应用技术上也取得了进展。正是在科学和应用技术的这一结合上，两项制度变迁发生了，它们大大改变了作为创新动力的产权结构。一方面，是所有权可转让和实行有限责任的现代公司的兴起；另一方面，是由公司融资的研究与开发(R&D)部门的兴起。在所有权可转让和有限责任下，资本市场得到了发展，它降低了投资于公司所有权上的风险。并且，公司本身创造和发展了一种新的投资机会——研究和开发上的投资。

Alfred North Whitehead(1949)指出，19 世纪的最大发明是发明方法的发明。他认为，这种方法是 19 世纪后期在德国形成的。MacLaurin (1954) 也得到了同样的结论。他指出，一些德国化学公司，通过组织由公司提供资金的研究和开发活动最早实践了系统地探索发明的可能性边界这一观点。MacLaurin 用“研究概念”这一术语描述 Whitehead“发明方法”所描述的现象。它开始了从由业余发明家偶尔探索阶段向由受雇佣的、受过科学训练的专业人士进行研究与开发阶段的转变。

研究概念的传播对作为发明和创新动力的产权，尤其是专利的长期影响是什么呢？首先，随着研究概念的实现，企业认识到了各种技术的科学基础。结果，发明—创新过程现在扩展到了从基础

研究到已有模型或设计的日常改良的广阔范围中。其次，研究概念的采用把研究与发展变成了企业竞争战略中的一种手段。这对市场过程的竞争特征有显著影响，导致了作为专利权补充物或附属物的新的无形物品权的出现。

在研究与开发成为企业间竞争的核心因素的市场上，企业增加了对其发明可能性的认识，这种认识来自于其研究与开发工作中经年累月积累起来的经验。由于任何潜在的市场进入者必须重新取得这种经验，研究与开发产生了很强的时间上的不可分割性。企业在开发具体产品或过程中形成的规模经济和开发不同产品或过程中形成的范围经济也是研究与开发的特征。所有这三种不可分割性，即

——时间上的不可分割性(Intertemporal Indivisibilities)；

——具体产品上的不可分割性(Product-specific Indivisibilities)；

——范围上的不可分割性(Range-specific Indivisibilities)。

通过增加仿造难度保护创新。生产中的静态和动态规模经济，如产品或工厂特有的规模经济和生产中的学习效应同样如此。最后，研究与开发和产品细分优势、品牌和形象优势联系在一起。这些优势受到专门的无形物品权保护——即所谓商品设计和口味上的小专利(Petty Patents)，以及反映了一家公司在其产品购买者和竞争对手间的商誉和地位的专有名称上或徽记上的权利。在这些产权中，大部分是在上一个世纪之交随着公司出资建立研究与开发部门的普及而发展起来的。

如果对创新动力的调查仅限于分析专利的作用，产权制度的本质也就无法看到。本尼迪克特规则中表达的新世界观是为什么中世纪人对劳动和技术的态度与古人完全不同的主要原因。对技术进步的早期载体——修道院——来说，技术是确立修道院经济自主权和省下时间进行学习、思考和祈祷的途径。因而，西斯特教

派在几百年的时间里一直进行水车技术的开发，对此贡献甚大。

而且，由 Albertus Magnus 和 St. Thomas Aquinas 为对抗奥古斯都教义（Augustinian Doctrine）而提出的亚里斯多德主义被接受，确保了宗教信仰无法统治科学和哲学。而这正是伊斯兰文化中科学的命运。世俗制度和教会制度相互竞争，产生了多种多样的方法和观点。因此，中世纪人有着大量的行为和行动机会，例如，是作为一个手工艺人还是一个长途贩运商[④]。在他的创业活动中，他比今天的企业家们更自信，后者在社会责任和利润最大化之间摇摆不定。一个佛罗伦萨羊毛企业的簿计上头写着这样的箴信“In nomine di Dio e di guadagna”（以上帝和利润的名义）（Roover，1941）。中世纪的制度环境代表着一种激励人们成为一个有技术的人（Homo Fabor）——向工业化前沿靠近的人——的产权制度。正是这一产权制度使专利成为鼓励工艺（artes mechanicae）上的发明的特殊产权。但是，只有在整个产权制度的背景下，专利权才能发挥作为发明激励的特殊职能。

今天的专利法可归源至上个世纪，它也依存于一个制度框架中，一个复杂的产权制度激励着创新活动。这一制度是三项发展的融合：首先，向私法社会的转变消除了各种等级依赖，促进了市场关系的迅猛发展。其次，商法的修改允许成立所有权可转让的有限责任公司和股票交易所。资本市场的发展使创业、所有与控制上的专业化成为可能，使决策分散化成为可能，使寻找新的分担和减少风险的方法成为可能。第三，到 19 世纪末，“发明方法的发明”使通过公司融资的研究与开发活动系统地探索发明的可能性边界成为可能。研究与开发成为企业竞争战略中的核心要素。结果，产权和它们的实施条件发生了巨大变化。用工合同中订立了保守秘密和专门的非竞争条款。无形商品法通过商品设计或口味上的专门权利和对名称与品牌的权利得到了扩展。而且，在企业的竞争战略中引人研究与开发形成了行业内与创新活动有关的流动性阻碍，在

没有任何专利保护的情况下，它可以保护创新不被仿造。因此说，专利本身只在有限几个行业——主要制药业、特殊化工、一些重工业和汽车零部件行业中起着刺激研究与开发投资的决定性作用[⑤]，这一点并不奇怪。

就这一复杂产权制度在上一个世纪之交——当时电力和化学领域的技术进步浪潮正在到来——的发展来看，似乎不能认为产权制度在激励创新上存在进化赤字。但是，有两个根本问题必须注意。

首先，在发明方法被发明出来之前，创新活动主要发生在已有市场以外。而且，在当时的发明中，机遇起着很大作用。例如，在1765 年，当瓦特在修理一台“新来者”蒸汽机模型时，想到了分离式冷凝器的主意，他进行了一项发明，而且，在 3 天时间里，他就成功制作了一个模型。这类发明活动对经济体系来说是外生的，不需要有特殊激励。Kaempffert (1930)表达了这种看法：

“当然，发明家追求财富。诗人同样如此。专利法对伟大发明的保护就像版权法对伟大诗歌的保护一样。在瓦特发明分离式冷凝机时，他赚钱的欲望并不比 Milton 为 25 美元写《失乐园》的欲望强。”

但是，瓦特的发明是支持而不是反对专利作用的典型案例。虽然瓦特仅用了 3 天时间就制作完成了他的模型，但制造成功第一台蒸汽机花了他 11 年的时间和熟练工人 60 人·年的劳动(Scherer，1965)。因此，即使一项发明是在没有具体的经济激励下通过创造性活动在某时某地作出的，但因为发明经历了成本高昂的创新阶段——即把发明转化为一件可出售产品或过程的阶段，而这需要筹措资本，因此专利法仍是必需的。

在研究与开发成为系统探索发明的可能性边界活动中的竞争战略工具之前的年代里，瓦特的创新是说明专利作用的典型例子。但是，一旦公司开始相互竞争地探索这一边界，专利的经济作用有

可能发生变化。专利不再保证某个发明者能够筹措到创新阶段所需的投资资金。它可以提供垄断利润或租金来源，这种可能性会同时被各家企业认识到。于是，专利促进了发明上的竞争。为了压制其他发明者，能被私人获得的创新的社会收益就成了寻租活动的目的。投资于研究与开发的主要目的是获得专利，于是社会收益被转化为研究与开发成本。因此，就有一个问题：是专利导致了租金流失性的研究与开发支出吗？

其次，在上一个世纪中，由于向私法社会的转变，市场经济迅速发展。但是，私法社会从来就没有作为一种纯粹的宪法制度实现过。自它产生开始，它就受到公法干预和管制的不断侵蚀。因此，即使专利制度没有鼓励寻租活动，它也可能会失去激励作用，因为它存在于一个私有产权受到公法干预越来越多限制的社会。

3 专利的租金流失激励

在 1967 年的一份 Cowles 讨论报告中，Nordhaus 对专利制度进行了开拓性的经济学分析。在假设专利人作为一个非歧视垄断者拥有一项降低成本的发明的基础上，Nordhaus 通过专利在其有效期内的净福利损失和通过延长专利有效期鼓励更大的成本降低活动带来的收益间的权衡，确定了专利的最优有效期。

在租金流失问题上，Nordhaus 作出了两个关键假设。首先，在发明以前，市场结构是完全竞争的，发明本身没有竞争威胁。其次，发明可以马上实现。

在 Nordhaus 探讨以上问题的同时，Scherer(1966，1967)和 Barzel(1968)对研究与开发项目的时间问题作出了重要贡献。Scherer 指出，对每一个研究与开发项目来说，存在一个时间—成本替代函数，它唯一地把更短的开发时间与总的研究与开发支出的更高现值联系在一起。因此，如果瓦特拥有的资源多，他开发蒸

汽机所需的时间就短；如果他拥有的资源少，他花费的时间就长。开发时间越短，即研究与开发支出增加，每个时期里发明产生的准租金就越早实现。因此，Nordhaus 忽视了研究与开发项目的最优完成时间问题。Barzel 作出了另一重要贡献。如果各时期里发明产生的准租金逐渐增加，发明引入的日历时间就变得很重要。如果过早引入，创新者获得的总的准租金流的现值会很低，可能正好与研究与开发预算持平，最佳引入时间是当净现值达到最大时。

因此，研究与开发项目提出了三个问题：首先，必须确定发明带来的成本降低的最优规模。其次，最优开发时间。第三，必须确定最优引入时间。就本文的分析目的来说，通过假定发明者能实行一级价格歧视就可以消除这些问题。由于专利不会引致净福利损失，它的有效期可以无限长。发明者得到了发明带来的全部社会收益。当他现在最大化自己的利润时，他自动地选择最优开发时间和最优引入日期。

但我们的发明者只有在一个条件下才能做到这一点：对发明本身不能有任何的竞争对手，即在专利获得上没有竞争对手。在潜在的竞争威胁下，发明者有三个选择：首先，他可以加快他的研究与开发项目。在这一选择中，研究与开发时间缩短了，但问题是全部社会收益在什么时间转化为研究与开发成本。其次，发明者为了第一个申请到专利，压制住潜在的竞争对手，他可以选择一个非次优的小成本降低方案。第三，发明者可以通过在发明成熟之前提前投放来争取第一个申请到专利。

实际竞争还带来一种无效率。如果 n 个发明者竞争一项专利，但只有一个人能够成功，那么，就有 n－1 个发明者的研究与开发投资一无所获。

发明方法的发明最终把专利从创新动力变为了鼓励非生产性寻租活动的垄断了吗？如果是这样，如何避免呢？Kitti(1973)提出了一种办法。她通过颠倒 Nordhaus 的方法，构筑了一个专利最优

有效期模型。Nordhaus 探讨的是专利作为寻求进一步削减成本的激励，其最优有效期为多长的问题；而 Kitti 探讨的是为了减少租金流失激励，专利有效期应缩短多少的问题。专利有效期或范围的减少，降低了可被发明者或专利持有者私人获得的社会收益的数量。只有通过提前引入才可以消除可被私人获得的社会收益，因此，Kitti 探讨了要最大化发明带来的净社会收益，专利的有效期应为多短，或专利的范围应为多窄的问题。

由于两个原因，这一办法没有完全解决造成租金流失的发明活动上的竞争问题。首先，专利的有效期或范围限制只能消除无效率的一个来源。如果依此来对付过早引入创新的趋势，就无法同时用它来抵制研究与开发上过度投资或选择一种次优发明可能性的趋势。其次，Kitti 理论中得到的解决办法假定，在现实市场条件下，潜在的或实际的竞争对获得专利的竞争激励的准确影响是充分信息。在文献中，有很多关于发明竞争的模型，但是，对发明竞争的准确结果，也存在同样多的不同结论[⑪]。

如果由于这两个原因，现有的专利制度存在不可恢复的缺陷，那么，专利制度可能就需要根本性改革。

Kitch (1977，1980)对租金流失观点提出了挑战，他认为，现有专利制度包含着限制租金流失的特征。专利常常在开发过程的早期授予了最早的——不一定是最好的——创新者，或者至少是被他申请到。专利持有者对其发明最终给他带来的用途更广泛的技术方法拥有索取权。因此，Kitch 认为，专利具有一种勘探权特征。专利竞争发生在开发过程的发明阶段。在成本更高的创新阶段开始之前，专利持有者就已经取得了一种垄断地位。因此，在他看来，专利法是一个解决租金流失问题的制度。

Yu(1981)提出了一个与 Kitch 的理论互补的观点，Yu 认为，专利制度便利了他所谓的发明的潜在使用者和潜在的发明者之间的提前订约。例如，许可证制度常常保证被许可者获得许可者实现

的所有改良。在 Yu 看来，发明者要确定对其发明的潜在需求，他们会以原始模型申请专利，相互竞争，寻找愿意应用其发明的制造商。制造商选择一个最好的创新者，这个创新者的收益正好抵补发明成本加上其高超技术带来的一个差异租金。Yu 认为，潜在的发明者和潜在的使用者间的提前订约阻止了租金流失。由于发明者只拿到了发明成本和其出色成就带来的租金，因此，发明产生的大部分盈余被制造商拿到。但是，制造商之间也是相互竞争的，因此这部分剩余最终落到了消费者身上。

Beck(1976,1983)则支持租金流失理论。他认为，一项真实的勘探权授予了对可能的发明的索取权，而已获得的专利把索取权限制在已经实现的发明上。发明者有义务详细描述他的发明，以至于一个具有一般技术水平的人就能够据此应用它。因而，潜在的专利申请者无法获得广泛和模糊的索取权。最后，也是最重要的，专利极少保护发明者和阻止衍生发明。根据 Mansfield 的一项实证调查，围绕着一项专利进行的发明所需的成本和时间比原来的发明少得多[⑦]。专利具有一种演示效应，告诉了其他发明者如何进行替代发明。

也有发明者得到了专利强有力保护的例子。但这种例子很少，因为专利必须与一项基本发明有关，而基本发明非常少。但即使在这些情况中，专利强有力的保护在事前也无法保证。相反，这种保护在开发过程中，当基本发明被完善和适应了多种用途时才能实现。因此，企业是在事后而不是事前成功地在整个技术领域里构筑了栅栏。

Yu 的提前订约理论可以解释长期许可证合同。但这是一个尚未完全解决的问题，提前订约是一种竞争形式还是一种技术依赖或卡特尔化形式还没有得到实证支持。而且，只有当所有应用发明的企业皆与同一个发明者订约时，提前订约才能解决研究与开发活动重复进行的问题。

Beck(1981)坚持了租金流失理论，并提出了一个 Barzel(1968)业已提出的方案。要在专利制度中引入真正的勘探权，Beck认为，应该对某些领域内的发明权进行拍卖。发明者应就某一领域内发明可能性的权利向专利办公室投标。专利办公室然后邀请其他发明者竞标，最高(或最好)投标者将有权探索这一领域内的发明可能性。Beck承认，在不确定性很大、偶然性在发现过程中起着重要作用的领域内，竞标并不可行，因此，他只是提议把拍卖制度作为现有专利制度中的一个选择。

Beck方案需要严肃对待，我想指出一些问题，什么因素激励一个企业就发明可能性竞标呢?

对于已取得了一定市场份额的企业来说，参与竞标总是与未来的预期市场份额有关。因此，它的竞争对手会提前了解到它将采取的重要竞争战略的类型。于是，在博弈中，竞争对手得到了提前作出反应的机会，一个市场进入者面对的情况与此类似。这种市场透明度的增加和反应时滞的缩短将削弱就潜在的发明可能性进行竞争的激励。在发明竞争中创造性破坏因素越大，创新者就越不愿意让其竞争对手提前了解到它的作用。

未来发明权必须是广泛界定的技术方法上的权利，虽然定义和描述已有发明相对容易——但不一定绝对容易，要描述一个存在发明可能性的领域需要大量的创造性和资源。这里，外部性问题再次出现。当其他发明者有可能剽窃他的观点，参加竞标并可能胜出时，一个发明者为什么要投资于这种创造性的资源呢?

最后，发明和创新是一种学习和经验过程。一个已在某一技术领域内获得了一项未来发明权的企业获得了学习优势，并且它形成了一种地位，这样它可能就是下一竞标回合中最可能的赢家。在我看来，未来专利权上的竞争在长期中是不可行的。

就这样结束对租金流失问题的讨论是无法让人满意的。但是，它迫使我们重新思考租金流失理论的基本前提。公司融资的研究

与开发活动基本上是重复劳动的观点和公司试验室是一个机构的观点至少同样古老。虽然在技术意义上，很大一部分由公司融资的研究与开发项目风险并不很大，但我们并不能因此认为方法和解决方案的多样性是一种内在的浪费。只有当存在方法和学习上的多样性时，竞争性的发明活动才是可行的。而且，并不是事后看起来显而易见的每一件事在事前也是如此。租金流失理论是发明可能性能够清楚界定这一假设的逻辑结果。如果你要分析发明活动上的竞争，这一假设可能是无法避免的。但是，如果是这样，租金理论更多地是我们无能力把竞争性发明活动作为发现未知过程进行分析、无能力分析警觉性和创业的结果，而不是一个实际现象。"发明和创新的魅力在于市场和科技前沿在不断变化这一事实。这就形成了新的可能性和组合的千变万化的交替。一次意外的事件就可能给一些久被遗望的猜想带来新生。"(Freeman，1979)如果这是对创新的可接受的描述，那么，激励结构的实际问题可能不是专利带来鼓励寻租的垄断利润，而是整个产权结构(专利只是其中一个部分)已发生了根本改变。

4　结论：一个"受保护社会"中的创新

在上面我们指出，向私法社会的转轨代表了产权制度作为一种创新激励机制中的一个最重要的变化。在19世纪的美国，私法社会取得了极大发展。在1870年严重的经济萧条发生之前，欧洲大陆各国政府也在实行自由经济政策，结果是市场关系迅速发展。市场经济中财富和收入的不平等分配导致了政治利益集团的形成，它们试图利用政治过程获得它们无法通过市场获得的东西[⑧]。私法社会因此被公法社会取代，在一个公法社会中，收入和财富通过国家对私人产权的干预进行再分配。作为对这种变化的制约，私人产权是如此牢牢地维系于美国宪法上，以至于一个历史学家精

辟地指出，宪法是为保护开国之父的私人财产而制定的。

在开始时，利益集团对私法社会的侵蚀是反对美国宪法第14修正案所设置的障碍。第14修正案规定："没有哪个州可以……不通过合适的法律程序剥夺任何人的生命、自由或财产。"但是，1877年，最高法院在Munn诉伊利诺斯州一案的判断中指出："当私人财产受到公共利益影响时，它不再是私有性质的"。从宪法角度看，Munn诉伊利诺斯州一案标志着美国社会从一个基本上通过私法治理的社会向一个主要由公法治理的社会转变的开始。这一判决的重要性在于要介入私有产权结构，无需再通过政治过程进入成本极高的宪法修正程序了。在个人利益的追求中，使用法律或政治过程而不是市场过程的成本大幅度下降⑩。在欧洲国家，私法社会从来就不像美国那样牢固，公法制度很快就再现了。在一个社会已失去了适应变化的意愿时，政府必须制定有预见性的研究与开发政策，并提供保护和保障。Von Weizsacker(1982)指出，不断增长的对保障的需求可能来自于一种认知上的不一致性。如果政治家们争先恐后用保障许诺拉选票时，投票者就会向上调整他们对保障的偏好。这会导致对保障的偏好愈益显著。

结果会出现一个"受保护社会"(Courchene，1980)。公司、行业和雇员从政府处寻求保护。并不是那些警觉地对不利的环境作出适应企业家获得成功，而是那些成功地在推迟调整上获得了政府帮助的企业家获得了成功。在这一公法框架下，资源配置越来越多地由市场转到了政治过程中。市场制度失去了协调计划——有时是相互冲突的计划——的能力。冲突不是在一个私法社会中以一种和平的、匿名的方式解决，而是在一个公法框架下解决的。但是，公法社会是一种只有法人而不是个人才能获得其权利的秩序。在因此形成的管制体系中，经济活动越来越多地是由层级和服从关系治理的。

只要这一约束整个私有产权制度的法律框架存在，专利制度

就无法展现鼓励创新的能力。但是，如果私有产权作为创新动力的作用削弱，又能根据什么提出政府应该“更重视激励……而不是指导行动”的一般政策建议呢？

注　释

①见 Oelschlegel (1978)。

②见 Wagner (1894)。在当代第一个讨论 Wagner 贡献的是 Meyer (1983)。

③见 Demsetz (1967)。North 和 Thomas (1977)用这一概念解释从狩猎中的公共产权(Common Property Rights)向农业中公有产权(Communal Property Rights)的转变。

④Hans Freyer (1948)认为中世纪人集“海盗与基督徒、修道士与工程师、继承人与探险家于一身”。

⑤见 Taylor 和 Silberston (1973)。

⑥对发明活动上的竞争的各种分析的评述见 Kamien 和 Schwartz(1982)第 4 和第 5 章。

⑦Mansfield、Schwartz 和 Wagner (1981)。

⑧见 North (1978)。

⑨在 Munn 诉伊利诺斯案中，大法官 Field 明确表达了他的不同看法：“如果这是正确的法律，如果在我们合众国政府赖以成立的原则中，或在宪法对这种侵犯私有产权的活动的禁止中，没有保护，美国所有的财产和所有的企业都将控制在其立法的多数通过原则之下”。

参 考 文 献

BARZEL, Y. (1968), "Optimal Timing of Innovations", Review of Economics and Statistics, 50, 348—355.

BECK, R. L. (1976), "Patents, Property Rights, and Social Welfare: Search for a Restricted Optimum", Southern Economic Journal, 43, 1 045—1 055.

—— (1981), "Competition for Patent Monopolies", Research in Law and Economics, 3, 91—110.

—— (1983), "The Prospect Theory of the Patent System and Unproductive Competition", Research in Law and Economics, 5, 193—209.

BÖHM, F. (1980), Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft, Baden-Baden.

CONANT, J. (1951), Science and Common Sense, New Haven.

COURCHENE, TH. J. (1980), "Towards a Protected Society: the Politicization of Economic Life", Canadian Journal of Economics, 13, 556—577.

DEMSETZ, H. (1967), "Toward a Theory of Property Rights", American Economic Review, Papers and Proceedings, 57, 347—359.

FREEMAN, C. (1979), "The Determinants of Innovation: Market Demand, Technology, and the Response to Social Problems", Futures, 206—215.

FREYER, H. (1948), Weltgeschichte Europas, Vol. 2, Wiesbaden.

KAMIEN, M. L. and SCHWARTZ, N. L. (1982), Market Structure and Innovation, Cambridge.

KAEMPFFERT, W. (1930), Invention and Society, Chicago.

KITCH, E. (1977), "The Nature and Function of the Patent System", Journal of Law and Economics, 20, 265—290.

—— (1980), "Patents, Prospects, and Economic Surplus: A Reply", Journal of Law and Economics, 23, 205—207.

KITTI, C. (1973), Patent Policy and the Optimal Timing of Innovations, Ph. D. diss., University of Chicago.

MACLAURIN, W. (1954), "Technological Progress in Some American Industries", American Economic Review, Papers and Proceedings, 44, 178—189.

MANSFIELD, E., SCHWARTZ, M. and WAGNER, S. (1981), "Imitation Costs and Patents: An Empirical Study", Economic Journal, 91, 907—918.

MEYER, W. (1983), "Entwicklung und Bedeutung des Property Rights

Ansatzes in der Nationalökonomie", PP. 1—44, in: A. Schüller (ed.), Property Rights und ökonomische Theorie, München.

NORDHAUS, W.D., (1967), "The Optimal Life of a Patent", Cowles Foundation Discussion Paper No. 241.

——(1969), Invention, Growth and Welfare, Cambridge, Mass.

North, D.C. (1978), "Structure and Performance: The Task of Economic History", Journal of Economic Literature, 16, 963—978.

——and THOMAS, R.P. (1977), "The First Economic Revolution", Economic History Review, 30, 229—241.

OHLSCHLEGEL, H. (1978), Das Bergrecht als Ursprung des Patentrechts, Düsseldorf.

DE ROOVER, R. (1941), "A Florentine Firm of Cloth Manufactures", Speculum, 16, 1—33.

SCHERER, F.M. (1965), "Invention and Innovation in the Watt-Boulton Steam-Engine Venture", Technology and Culture, 6, 165—187.

—— (1966), "Time-Cost Tradeoffs in Uncertain Empirical Research Projects", Naval Research Logistics Quarterly, 8, 71—82.

—— (1966) "Research and Development Resource Allocation Under Rivalry", Quarterly Journal of Economics, 81, 359—394.

TAYLOR, C.T. and SILBERSTON, A.Z. (1973), The Economic Impact of the Patent System —A Study of the British Experience, Cambridge.

YU, B. (1981), "Potential Competition and Contracting in Innovation", Journal of Law and Economics, 24, 215—238.

VON WEIZSÄCKER, C.C. (1982), "Staatliche Regulierung, Positive und Normative Theorie", Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 118, 325—342.

WAGNER, A. (1894), Grundlegung der politischen Ökonomie. Zweiter Teil: Volkswirtschaft und Recht, besonders Vermögensrecht, Leipzig.

WHITEHEAD, A. (1925), Wissenschaft und moderne Welt, Zürich.

关于政治制度问题

本部分的目的是探讨现代制度主义方法论与政治制度分析间的关系。在第一篇论文中，Douglass North 分析了把交易成本分析扩展至政治交换中的可能性。North 特别分析了在政治和经济发展中政治与经济制度一体化的可能性。North 指出，政治和经济利益的多样化程度影响所采用的政策规则的结构。事实上，政治制度有助于形成可信赖的承诺。它们构成了政治家间相互合作的事前协议，因此减小了不确定性。North 为这些制度安排提供了经济学解释，并能为制度变迁的缓慢性和路径依赖性提供可行的原因分析。类似地，Barry Weingast 把经济学分析应用于现代代议制民主的一项核心政治制度——立法中。假定立法建立于一种委员会制度上（如美国国会），Weingast 分析了立法中的交换收益及有关的交易问题。Weingast 接着解释了这一逻辑如何推广至对议会制度的分析中。在立法活动中必须面对的一个重要问题是事后违约。Weingast 指出，这类困难可以通过某些形式的制度安排来防止。Weingast 认为，虽然宪法作为一个稳定因素确实发挥作用，但是，大部分政治交易并不依赖宪法保护而是依靠其他形式的政治制度。从这一分析中可以看出，需要对政治制度提供持久性的方式作更深入的研究。

1987 年 2 月 22 日，七国集团签订的《卢浮宫协议》是 Rudolf Richter 论文探讨的主题。Richter 的目的是用新制度经济学概念分析这一国际协议。这里尤其重要的是关系合同的概念——它是

关于合同各方间持续的合作关系的。考虑到《卢浮宫协议》的制定方式，可以看出，如果要实现这一协议的持久性，世界货币的生产商——美国——必须取得一种霸主地位。但问题是，这种霸主地位是否确实能保护七国集团防止机会主义行为？

对政治和经济的历史发展的交易成本分析*

Douglass C. North

1

不同国家在历史上的不同绩效从根本上说受制度演变方式的影响。但是，我们并没有一个框架能使我们把制度分析融入到政治经济学中。建立这样一个分析框架的关键，我认为，是基本的交易成本。交易成本理论的分析核心是产生这些成本的经济交换和制度。因此，在本文中，我想把交易成本分析推广到政治交换中，并探讨在政治和经济的发展中政治和经济制度的相互作用。我将首先描述政治和经济规则的基本特征，进而用交易成本方法分析政治规则以及政治规则对经济规则的形成产生的影响。在最后一节中，我将分析政治和经济制度变迁的性质以及制度变迁影响经济的历史绩效的方式。

2

政治规则广泛地规定了一个政体的层级结构、它的基本决策规则以及议程控制权的明晰特征。经济规则定义了产权。产权是财产用途上和所生产的收入上以及让渡资产或资源的能力上的权

利。合同包含了在某一交换中达成的具体条款。

在决策各方的初始谈判力量给定时，规则的作用是便利交换——政治或经济交换。政治学是关于社会和经济结构上的谈判的，具体地说，是关于权利的谈判。当前的权利结构（及其实施特征）定义了决策各方在当前通过经济或政治交换可以实现的财富最大化机会。这种谈判在当前的合同集内进行，但决策者有时发现花费资源改变更基本的政体结构以重新分配权利是有利可图的。

经济和政治利益的多样性程度将（在相对谈判力量给定时）影响规则结构，因为，利益越多样化，（一个政体内的）简单多数通过就越不可能实现，制度结构就越可能便利复杂的交换形式（部分是正式的，部分是非正式的），便利通过组成共同体找到的解决问题的其他方式。但是，有一点必须指出，就像 Madison 在《联邦主义报告第十号》(Federalist Paper No. 10)中所说的，1787 年设计的美国宪法结构是为了便利某些类型交易和提高那些促进"集团"利益的交易的成本。在经济交换中也同样如此。专利法和贸易秘密法的目的便是提高某些类型交换的成本。

设计规则时要考虑到服从成本(Compliance Costs)，就是说，必须设法确定一项规则是否被违背，如果规则被违反还要设法测定违反程度（和因此给交换各方造成的损失）以及必须设法抓住违规者。服从成本包括那些测度所交换物品或服务的多重特征的成本或测度代理人绩效的多重特征的成本。在许多情况中，测度成本（在当时的技术水平下）超过了收益，这时不值得设计规则，所有权也不会被界定（公共地问题）。相对价格的变化将改变规则设计中产生的相对收益。

3

广义地说，政治规则导致经济规则，但这种因果关系是双向

的。也就是说，虽然经济利益结构也影响政治结构，但产权和合同是由政治决策界定和实施的。在均衡状态中，产权结构（及它们的实施）和具体的政治规则集（及它们的实施）相一致。其中一个发生变化会导致另一个也发生变化，但是，由于政治规则的优先性，我们首先分析政治制度的结构，并分析复杂程度逐步上升的政体中的贸易收益、交易成本和制度的性质。

我们首先分析一个由一个统治者和一些“成员”组成的简化的政体模型[①]。在这样一种简单环境中，统治者就像是一个歧视垄断者，他向各个成员团体提供“保护和公平”或至少是降低内部无序和保护产权以获得税收。由于不同的成员团体有不同的机会成本和不同的对统治者的谈判力量，因此，有不同的谈判结果出现。但是，在法和执法这些物品（准公共品）的提供中也存在规模经济。因此，总收入增加，但增加的收益在统治者和成员们间的分配取决于他们的相对谈判力量；边际变化，无论是统治者采取暴力的可能性还是成员机会成本上的边际变化，都会导致收入增量的重新分配，而且，由于必须由代理人（一个官僚体系）监督、测度和征收收入，因此，统治者的总收入和净收入差异很大。代理理论的内在影响这里全都有。

当我引入代议制政体概念以反映成员集团的利益和它们在与统治者谈判中的地位时，这一政体模型就有点儿复杂了。这一概念与现代欧洲的早期议会、三级议会和国会的起源相一致，反映了统治者为获得更多收入，以向成员集团提供某些服务作为交换条件的需要。代议制便利了各方间的交换。在统治者一方，这会导致一个层级代理结构的形成，这是一个从王室和贵族的简单管理向一个监督国王、子民的财富与收入的官僚体系的巨大转变。

当我们从现代欧洲早期的代议制的历史特征转向现代代议民主时，多利益集团的出现和为便利（在相对谈判力量给定时）这些利益集团间的交换而设计的更复杂的制度结构使我们的模型更加

复杂[2]。这一政治结构反映了有特殊利益的选民集中于不同的地区。因此，在美国的政体中，就有了佛洛里达和亚利桑那的老人团体、宾夕法尼亚和西弗吉尼亚的矿主、加利福尼亚州的洋蓟种植者团体和密歇根州的汽车制造商等。由于有许多利益集团，而一个地区只集中了很少几个利益集团，它们的利益由来自当地的立法者代表，因此，没有哪个利益集团能组成一个大多数。因而，立法者不可能自行其是，他们必须和有不同利益的其他立法者达成一致。

从代表多个利益集团的立法者间的这种交换关系中会形成什么样的制度呢？由 Buchanan 和 Tullock(1962)开始的早期研究把注意力放在"选票交易"或互投赞成票行为上。在对立法者可以达成便利交换的协议的认识上这虽然前进了一步，但这种理论过于简单，无法解决立法交换中的基本问题。这一理论假定所有的法案和回报在事前都是知道的，并且它没有一个时间维度。而事实上，在今天的立法中，大量交换只有在作出对未来的承诺后才能进行。为了降低交换成本，必须设计一套允许空间和时间上的交换的制度安排。注意，这和经济交换具有相似性。在这两种情况中，问题都是测度和实施权利的交换。

当回报发生在未来，并且是在完全不同的事项上的回报时，可信赖的承诺是如何形成从而使协议达成的呢？在这种交换中，自我履约非常重要。在重复发生的交易中，名誉是一件有价值的资产。但是，和经济交换一样，测度和履约的成本、确定谁在欺骗谁、确定搭便车在何时发生以及确定谁应承担惩罚"叛徒"的成本使得自我履约在许多情况中不起作用。因此，政治制度构成了政治家们合作的事前协议。通过建立一个稳定的交换结构，政治制度降低了不确定性。最终出现了一个复杂的委员会结构，它由正式规则和非正式的组织方式构成。Weingast 和 Marshall 在《国会的行业组织》(The Industrial Organization of Congress)一文中描述了在美国国会中这种制度结构的演变。在文章的最后，Weingast 和 Mar-

shall (1988)描述了这种结构：

"立法者交换特殊的权利而不是进行选票交易，这种权利交换增加了权利持有者在明确的政策权限上的影响力。这种影响力来自议程机制上所确定的产权，即各种方案寻求选票支持的方式。某些政策上影响力的增加把一具体的交易模式制度化了。当委员会成员正好是那些在一个选票市场上就这些问题拉选票的人时，委员会体制下的政策选择就类似一个更明确的交换体制下的政策选择。由于交易被制度化了，因此，无需在每一次立法会议中重新进行谈判，并且履约问题也更少。"

4

在一个政体框架内形成的产权结构将反映各方的相对谈判力量。在以前的著作中，我已分析了产权的形成(North 和 Thomas，1973；North，1981)，这里我就不再讨论这一问题，但有一点我要再次强调：最终出现的一般是"无效率"的产权[③](North，1981)。这些无效率性的出现是因为，在一个最大化世界中，所形成的规则集一般必须考虑到交易成本和交易各方的竞争约束。交易成本约束反映了监督、测度和收税很可能会导致缺乏效率的产权出现这一事实，因为和更有效率的产权相比，缺乏效率的产权导致更多的税收。竞争约束反映了建立有效率的产权常常不符合某些成员的利益这一现象，因为这会触怒有权势的成员集体，导致现有政体被推翻。这两类约束导致了不利于长期经济增长的产权。我在以前著作中提出的这一观点需要在此进一步强化。

资源和资产上的产权的演变是在既定现状下相对于其他选择，对设计和实施这些权利的成本的一个简单的成本—收益计算的结果。任何类型的相对价格或相对稀缺性的变化，只要使得设计这类权利从成本上考虑是值得的时，就会导致产权的形成。这一简

单模型实际上是许多产权文献的基础，这些文献把产权的形成看作是成本和收益变化的一个简单函数。但是，必须指出的是，实际情况更为复杂。这一简单模型没有考虑制度变迁的渐进过程，因此，必须建立更复杂的模型来取而代之。简单的产权演变模型与Axelrod(1984)对合作的演变的描述相一致。事实上，我们并非总能看到这种演变，正如历史和第三世界中的持续贫穷和发展停滞所证明的那样。

我们所缺少的是对政体演变方式和它如何转变为将被界定和实施的产权的更复杂的分析。不仅演变中的政治制度可能产生不会诱致经济增长的产权，而且由此形成的组织可能也没有动力建立更有生产力的经济规则。问题在于，制度变迁的渐进特征以及设计能够提供可信赖承诺的制度，从而使更有效率的谈判能够达成。我现在开始探讨制度变迁，并初步指出这种无效率的变迁路径如何能够在历史上持续存在。

5

要理解制度变迁，首先必须理解能促成稳定性的制度的内涵。这一条件通过构成制度的约束集的复杂性得以实现。根据等级规则，每个层次的变迁成本都比前一个层次更高。非正式约束是正式规则的扩展、修正和限制，它们是更重要的稳定性的来源，因为它们“解决了”正式规则没有涉及到的大量交换问题。它们允许人们进行日常交换活动，而不必在每个时点和情况中考虑交换条件。我们用“惯例”、“习俗”、“传统”和“文化”这些词来表示非正式约束的存在。正式规则和非正式约束相互间的复杂关系以及它们的实施方式塑造了我们的日常生活。但是，必须强调的是，这些稳定性特征并不能保证制度具有效率(见前面的定义)。对于复杂的人际交往来说，稳定性是一个必要条件，但它不是效率的充分条件。效率

需要稳定性条件和提供使组织更有生产力的激励的制度（见下面的讨论）。

制度不断变迁。制度变迁的一个主要来源是相对价格的变化（North 和 Thomas，1973），另一来源是偏好的改变。我不知道在一个利益集团模型中如何解释19世纪奴隶制的灭亡。文明人对一个人拥有另一个人这种制度的厌恶不仅导致了反奴隶制运动，而且通过投票这种制度机制消除了奴隶制。投票人只需通过投票就可以表达他的信仰，而奴隶主却没有办法贿赂或收买投票人阻止他们表达自己的信仰。制度使思想变得重要。

变迁的主体是企业家——政治或经济意义上的企业家。到目前为止，我并没有分析组织和组织内的企业家，制度的定义集中在游戏规则而不是游戏的参与者上。我没有探讨人类为实现目标进行的有目的的活动，这种活动改变了约束条件。组织和它们的演变方式改变了结果，但这种改变是如何发生的呢？

制度约束和传统经济理论中的约束共同定义了（政治或经济意义上的）企业家的潜在的财富最大化机会。如果在经济中约束引致的最高回报是犯罪活动，或者企业从刺杀或烧死一个竞争对手的行为中获得的回报最大，或者工会从怠工和创造工作机会中获得的回报最大，那么，我们认为组织将在这些方面寻求最大化。另一方面，如果报酬来自提高了劳动力的活动中，那么，经济就会增长。在这两种情况下，企业家和他的组织会投资于获取知识、协调和“边干边学”技能以增加获利潜力。随着组织为抓住潜在的收益而不断演变，它将逐渐改变制度约束。它或者通过最大化行为和最大化行为对非正式约束的逐渐侵蚀或修改之间的相互作用间接地做到这一点，或者通过投资于改变正式规则直接做到这一点。

在这些情况中，变迁是一个渐进过程：组织和它们的企业家作出的成千上万个决策不断改变着制度框架。因此，短期获利机会累积地形成了长期变迁路径。由于两个原因，这种长期结果并不是有

目的的行为的结果。首先，企业家们很少对更大的(和他们以外的)结果感兴趣，但他们的投资方向影响着增加或传播知识存量、鼓励或限制要素流动性等方面上的投资。其次，在期望结果和实际结果间常常有很大差异。由于人的能力有限和要解决的问题的复杂性，结果常常偏离主观意图。

决定经济长期演变的制度变迁路径是由历史形成的约束和企业家作出的无数渐进选择——这些选择不断地改变着这些约束条件——的结果(有时是没有预料到的)塑造的。路径依赖意味着历史重要，它是渐进变迁的结果，用它可以解释不同的经济路径。

一旦政治体制产生的产权缺乏效率，经济衰退或停滞就会持续存在，因为一般情况下并没有一个反馈机制——一个能形成具有投资于生产性活动的动力的组织机制。也就是说，由奖励再分配活动产权集而不是生产活动诱生的组织将在分配活动上更有效率，并且它支持有相同目标的政治组织。总的制度矩阵总是一个"混合体"，在其中，一些组织促进生产性活动，但是，如果再分配性组织在政体中占主导地位，一个便利这种类型交易的制度结构就会演变出来。就像拉美经济史所表明的，这样一种路径很难改变[④]。事实上，经济史中更多的是"无效率"路径而不是经济增长路径。交易成本经济学对政治/经济制度的分析为历史上不同的政治和经济绩效提供了一种可能的解释。

注　释

* 本文取自作者的 Institutions, Institutional Change, and Economic Performance(《制度，制度变迁和经济绩效》)一书，是其中一个部分的缩写。

①North(1981)第 3 章"新古典国家理论"(A Neo-classical Theory of the State)更详细地发展了这一简单模型。

②在过去的 25 年中，政治理论和经济理论齐头并进。这些发展开始于一个制

度环境中，在这一环境中，模型类似于经济学中的制度模型。但就正式理论来说，结果是没有稳定的均衡出现，“周期性”是政治制度的一个持续特征（至少在两党制、非意识形态模型中如此）。但这一正式发现与经验和描述性研究相冲突，它们没有提供支持非均衡特征的证据，在政治理论中仍需要进一步探讨适应政治制度中均衡状态演变的制度结构的特征。对这一演变的描述和一个结构诱生的均衡的描述见 Kenneth Shepsle (1983)。

③在这里，“无效率”一词只是定义了不会引致经济增长的约束集的存在。

④但是，阿根廷（从生产性到再分配性）或西班牙（从再分配性到生产性）的近代史表明，路径确实可以逆转。这种逆转在部分程度上可用企业家活动的意外结果来解释。近年来停滞的社会主义经济中的混乱所揭示的仅是路径逆转中的一部分。理想和意识形态重要，但要设计充分考虑了利益集团的行为和博弈者的理想改变或形成其最终选择集的方式之间的复杂的相互作用的政治模型，还有相当长的路要走。

参 考 文 献

AXELROD, ROBERT (1984), The Evolution of Cooperation, New York: Basic Books.

BUCHANAN, JAMES M. and GORDON TULLOCK (1962), The Calculus of Consent, Ann Arbor: University of Michigan Press.

NORTH DOUGLASS C. (1981), Structure and Chang in Economic History, New York: Norton.

—— and ROBERT P. THOMAS (1973), The Rise of the Western World: A New Economic History, Cambridge: Cambridge University Press.

SHEPSLE, KENNETH A. (1983), "Institutional Equilibrium and Equilibrium Institutions", 51—81, in: Herbert Weisberg (ed.), Political Science: The Science of Politics, New York: Agathon Press.

WEINGAST, BARRY W. and WILLIAM MARSHALL (1988), "The Industrial Organization of Congress; Or, Why Legislatures, Like Firms, Are Not Organized As Markets", Journal of Political Economy, 96, 132—163.

代议制政府的政治制度[①]

Barry R. Weingast[②]

新组织经济学应用于对政治制度的分析是一个令人激动的新发展，这一应用已开始对政治制度的作用和效应提出了新的见解[③]。政治制度提出了大量的新的交易问题，这些问题在市场环境中一般不会碰到，对它们的研究将扩展和推广我们的理论，这在以前是不曾想到的。

在代议制政府体制中存在着大量的交易问题。首先，代议制政府很难作出承诺，这主要是因为今天的立法机构一般无法约束他们的继任者。那么，在政治环境中，长期承诺是如何履行的呢[④]？其次，众所周知，多数通过原则缺少均衡，这意味着任何政策（和支持它的联盟）都可能被另一政策否决。那么，支持某项立法的联盟是如何维持下去的呢？因为，我们总是能找到支持改变现状的多数。因此，一项政策方案的成功实施和维持要求有一机制，它必须能保证一旦谈判达成了一致，政策就不会被推翻。第三，什么机制能鼓励政治家们在掌权以后为那些支持他们当选的团体提供好处呢（如果有这种机制的话）[⑤]？第四，所有的政府都把重要的政策职能交给行政官僚，而且关于"政治控制权"问题已出现了一批充满生气的文献。政治家们如何设计组织结构和激励机制使行政官僚们的利益与他们自己的利益相一致呢[⑥]？第五，和市场环境一样，信息的不对称性十分重要。虽然这方面的交易刚刚开始被研究，但显

然，它已提出了重要的激励问题和与之相随的组织问题[7]。

下文将集中讨论前两个问题：立法者如何设计制度来支持他们之间的合作和如何为其协议提供持久性。这些问题有几种解决方法，并且西方所有立法都具有这些现象的特征。每个国家的立法都包含两个因素：首先，授权给一个成员子集（如美国国会中的委员会或议会制中的内阁）；其次，政党。本文首先强调前者，然后指出这一分析可如何推广至后者。但是，这样一篇短文几乎不可能对这些问题详加考察来加深理解，读者最好参考我所引用的著作以增进了解。

虽然立法中交易问题的具体形式与市场中的不同，但新组织经济学的一般原理依然成立。为获得交换收益，必须通过制度来缓和这些交易问题。并且，所设计的制度必须与具体环境或激励问题相适应。这就是说，适应立法环境的政治制度与治理市场交换的制度非常不同。

本文试图为新组织经济学的研究者就立法作一个简短的介绍，目的是诱使他们关注立法和更广泛的政治制度。他们的研究对理论发展有巨大价值，因为立法中的交易问题的类型和它们的（制度）解决办法与关注现代市场的经济学家们所研究的问题不同。对立法和其他政治问题的系统研究也许能悄悄地推广和普及这一理论。本文第1节探讨了立法中的交换收益及相伴随的交易问题。第2节在一个建立于类似美国国会的委员会体制基础上的立法背景中，探讨了解决这些问题的制度方案。第3节指出了这一逻辑可如何推广至议会制度中。

1 立法中的交换收益

立法中的交换收益和市场中的交换收益一样，也是双重的。(1)"需求方"。偏好的多样性意味着在事前平等地位基础上进行的

影响力的再分配能使所有立法者境况更好。(2)“供给方”。由于立法形成公共政策，因此，专业才能和信息收集上存在着潜在收益，也存在专业化收益。在下面，我将集中分析前者[8]。

选民们利益多样性引致潜在交换收益的出现是因为不同政治家代表不同利益。在美国，这些政治家是国会议员。在许多欧洲国家里，是党派。这种利益的多样性在立法者分别代表不同地区选民的司法制度中最容易看到。这里，经济和政治利益的地区分布直接转化到不同利益团体的代表身上：农民、城市和郊区、污染地区、经济增长地区和经济衰退地区。

各种利益的代表很难依靠自己的个人行动获得成功。对经济学家来说，最自然的解决办法是设计一种交换制度，在这种制度下，一个代表承诺支持其他代表的议案，这里就有一个根本性问题——和市场不同，在政治环境中极少存在均衡，因此这一问题使政治交换与市场交换不同。因为，对任何一个方案来说，总是存在另一个对立议案(通常是许多个议案)，而后者拥有多数支持[9]。在我们的背景下，这意味着，对任何一份通过谈判和交换设计出来的议案，总有另一议案反对它，而后一议案将获得多数支持。任何交换都会受到另一不同议案的反对。因而，政治联盟间的公开竞争并不会导致一个稳定的能实施自己的政策并能打败其他所有联盟的联盟。换句话说，在一个松散的立法制度中，没有哪一立法交换是自我实施的(Self-enforcing)[10]。

理解这一点的最好方式是假设有三个立法者1、2和3，他们必须在三个不同议案 A、B、C 中作出选择。他们向我们展示了偏好的多样性，如表1所示，立法者1在议案 A 和 B 中偏好 A，在 B 和 C 中偏好 B，如此等等。可以看出，有一个多数偏好 A 而不是 B，也有一个多数偏好 B 而不是 C，还有一个多数偏好 C 而不是 A。因此，就存在一个循环，其中，没有哪一议案能获得多数支持。上面谈到的一般性结论表明，这一看似简单的例子说明了一种普

遍情形，一种不是凭空捏造出来的情形。

议程制度

投票理论中的另一结论与议程(Agenda)概念或以什么顺序对什么提案进行投票有关。缺少均衡意味着对议案的投票顺序是决定性的，因为同一些议案的不同投票顺序会产生不同结果。为说明这一点，分析上面的三个立法者例子。如果首先就 *A* 和 *B* 投票，再对获胜议案和 *C* 投票，那么，结果是 *C* 胜出；相反如果先对 *C* 和 *B* 投票，再对获胜议案和 *A* 投票，那么，结果是 *A* 胜出。因此，对议程的控制权是决定立法结果的关键。这里，控制提案和投票的议程制度处于核心地位。这种制度是保证立法选择的稳定性(Shepsle，1979)和明示立法机构间区别的关键。

表 1　　立法者的偏好

1	2	3
A	*B*	*C*
B	*C*	*A*
C	*A*	*B*

2　美国国会中委员会的作用

我们现在从对问题的抽象描述转向一个具体的立法机构——美国国会——中的具体激励问题。委员会是理解国会组织的关键，每一个委员会都可以看作是拥有一个权利束的下级组织单位[⑪]。首先，它(部分地)控制了一具体的政策子集，称之为它的“权限”。这种权限的一个重要内容是“看门权”(Denzau 和 Mackay，1983)——即提出立法的权利。它是阻止他人提出议案进行投票表决的权力。其次，委员会由全部立法者的一个子集组成，每个立法者都有权参加委员会。当然，后者意味着一定程度的专业化和投资。

国会委员会并不是整个国会的代表，而是由党派领袖以几种方式决定的[12]。首先，一些委员会由没有相关利益的局外人(Preference Outliers)或高需求者组成。这些委员会包括许多专业于与某些关键利益集团有关的政策的重要委员会，如劳工(教育和劳工委员会)[13]、城市团体(银行业和通货)、农民(农业)和环保主义者(能源和商业)等。其他重要的委员会更多地是党派的代表，包括与税收有关的委员会(方式和方法)和与支出有关的委员会(拨款和预算)。无论委员会属哪种类型，它们都面临着一个共同的问题：如何在国会中(在全体议员前)使多数议员支持它的提案和反对其他委员会的提案？

互投赞成票

再次分析一个三人立法机构。假设每个立法者都有一个对自己有利、但损害其他两人的议案。在这种情况中，没有哪个立法者能自行解决。假设立法者 1 和 2 同意支持对方的议案，反对其他所有议案。表 2 给出了立法者的偏好，其中 A 是 1 的提案，B 是 2 的提案；AB 提案合并了 1 和 2 的提案，Q 是现状。

表 2　对互投赞成票的偏好

1	2	3
A	B	Q
AB	AB	AB
Q	Q	AB
B	A	

要理解这一交换中潜在的实际问题，我们假设首先对第一个立法者的议案进行投票。立法者 1 投票支持它，2 也是如此，接着就 2 的提案投票。在 1 的提案稳获通过的情况下，什么因素能阻止 1 违约和与第三人相勾结否决 2 的提案呢？

在美国国会中，出现了几种机制，它们以制度的形式缓解这一问题。它们允许以某些恰当形式把不同议案打包在一起。例如，假设可以把两个议案打包在一起，原来的议案现在成了新的议案的一个独立“部分”。在国会中，一般一次修正一个部分。最终，对修正过的法案进行投票。这种做法大大改变了双方的动机。和前面一样，假设立法者 1 的那部分首先被讨论通过，没人对它提出修改，这个立法者现在试图撕毁承诺、支持一个删掉法案中与 2 的议案相对应的那个部分。这一策略不会成功。从它们本身说，A 和 B 分别只对一个立法者有好处，因此，它们都得不到多数支持。但是，打包在一起的提案即 AB 却能获得多数支持。如果发生了违约行为，法案通过修改从 AB 变为了 A，那么，修改后的法案——现在只有 A 了——将不被通过。由于违约行为注定了整个法案的失败，因此，交易是可以自我实施的。

Ferejohn(1986a)用这一逻辑解释了一个看起来不合常规的事件。二战后，美国救济穷人的最早一件法案是由农业委员会以食品券或食品补贴形式提出的。问题是，为什么选择这一政策而不是其他政策呢?就像一些人提出的，为什么不选择负所得税或某种形式的贷款呢？为什么在所有的委员会中提出这一政策的是农业委员会呢？Ferejohn 指出，这是一笔交易。代表穷人的立法者靠自己的力量是无法通过这一方案的，他们需要一个联盟伙伴。另一方面，农民们也无法得到他们想要的方案。但是，联合在一起，他们就能够胜出。通过农业委员会提出食品券方案和相对于其他委员会提出的其他方案相比，前者具有的优势是：它把两种要求结合在了一起，因此能以互投赞成票的方式在国会中得到通过。农民得到了价格保护，穷人得到了食品券，但这一做法是否使穷人从支出水平中得到了最大好处值得怀疑。但是，和其他方案相比，它的政治——而不是经济——优势显然是关键，这是一个可持久的交易，结盟的双方都对它有信心。

这一原则被用于整个国会中。“政治分肥”立法上的交换——即大量针对某些议员选区的(常常缺乏效率的)项目——就采取这种形式。这些项目并不是逐个表决的——这样做有背信弃义的可能,而是合并在一个“混合”议案中。类似地,在过去十年中,国会越来越分裂,导致了各委员会为获得相近提案的立法权在权力范围问题上争吵不休。为解决这一问题,国会领导人越来越多地采用一种称作“复合安排”(Multiple Referal)的新机制,它允许把一份议案提交给几个委员会。这一创新使得一揽子方案可以以一个法案的形式提交国会表决,虽然它涉及多个委员会。因此,两个委员会间的交换现在可以在一个议案下提交国会表决,并且增加了成功的可能性。

事后食言

Weingast 和 Marshall(1988)研究了另一类型的交换问题。我们再来考虑三个立法者的情况。假设立法者 1 想为他所在选区修水坝和大桥,资金从公共收入中出。立法者 2 想修改管制为他的选民谋利,但是,这样做,其他选民要付出代价。假设 1 和 2 同意互投支持票,但是,只有当 1 答应管制性收益长期存在时,立法者 2 才会这样做。这里有一个潜在问题,一旦水坝和大桥建好,如何防止立法者 1 不会和立法者 3 组成一个联盟取消对 2 有利的管制呢?毕竟这种管制对他们不利[⑭]。

这就对立法者提出了一个普遍性问题,国会经常遇到一个问题:取消给当前选民好处的议案被提交给国会。如果这类法案经常获得通过,委员会体制中的交换制度就会崩溃。这时,委员会的制度权(Institutional Rights)在阻止这类食言行为中就起了作用。要明白它们是如何做到这一点的,我们再来分析一下上面的交换,但这次是在另一种委员会体制背景下进行分析:立法者 1 任职于一个与水坝和大桥有关的委员会,立法者 2 任职于一个与管制有关的委员会。如上所述,由于委员会对其政策范围内的事务有管辖

权，因此，它们有权阻止其他人把属于自己权限范围内的提案提交给国会表决。现在，假设1和3组成的联盟发起了取消对2有利的管制的立法，法案交回到对这一问题有"看门权"的委员会，即有权阻止法案提交给国会表决的委员会。由于这一法案不利于2，她会行使自己的权力，把门关住。因此，委员会的管辖权有助于立法交换的长期持久性。

3 议会制政府[15]

上面的讨论提出了立法中的几个一般性问题，并指出了在委员会制度中如何来缓解这些问题。我现在转向由党派组成的议会制度。由于篇幅限制，我只讨论联合政府，即由有自己偏好的几个党派组成一个政府。这样一个政府是一个由支持执政党的团体组成的利益联盟。

在选举后，一个新政府的组成一定程度上是联盟成员间的一个协议，以图在执政后实施某些政策。这一安排有几个问题。首先，在某一问题上政府可能实行与它向某一个联盟成员所承诺的政策非常不同的政策。其次，一些联盟成员可能食言，阻止通过本来已向另一成员作出承诺的立法。

虽然尚无法对这些问题的解决办法进行完整描述，但我们可以勾勒出一个初步情况。首先，许多议会制度的一个重要特征是内阁各部对一个清楚界定的政策集负有责任。对执政党来说，一个重要的变量是安排各部的部长和人事。内阁制传递着重要权力，即各部有相应的管辖权，一般情况下有权在自己的权限内提出法案。其次，党派领导人对提案表决顺序有一些控制权，因而能够利用议程控制权通过恰当的表决顺序缓和某些激励问题。

内阁制缓和了第一类激励问题（Laver 和 Shepsle，1989）。通过内阁各部代理提案权限制了执政党背信弃义实行其他政策的能

力，因为有关部门持有提出立法的权力，并且也垄断了有关的信息。因此，其他联盟成员实行其他政策的计划会被那些控制了有关部门的人阻止。

这就提出了第二类激励问题，政府领导人拥有的权力可能被用于对某些成员食言。虽然控制有关部门能使执政党阻止它不想要的政策变化，但它不足以使新的政策得到通过。后者需要其他联盟成员和政府领导人的合作。虽然这些问题刚刚开始被理解，但其答案的一个重要内容似乎如下：这些制度的一个主要特征是可以通过投“不信任票”推翻政府。这事实上使任何一个联盟伙伴能以和第 2 节中提案打包例子差不多的方式推翻政府的方案。

为说明这一点，假设执政联盟中有部分人决定对某个联盟伙伴食言，不采纳后者提出的法案。推翻政府的能力在缓解这一类食言问题上发挥着作用，因为后者可以威胁与那些在野党结盟，共同推翻现政府，至少剥夺它的多数地位，并可能使它跨台。党派领导人和政府希望继续在位这一事实对他们在没有后者同意情况下偏离交换的程度施加了限制。简单地说，如果组成一个政府需要有某一党派的参与，那么，这一党派就对整个政府构成了可信赖的威胁，它能够使政府跨台，如果联盟试图违背对该党派的承诺的话[16]。

4 结 论

新组织经济学可能是分析组织和制度的一般方法。虽然它主要应用于市场环境中，但它在政治和历史背景中的应用最近已经开始。交换、合作和违约问题是一般性问题，并不是经济学和市场特有的。它们是集体行动的问题，是政治学和经济学的重要组成部分。

我认为，对政治制度的系统研究有极大的理论价值。由于政治

背景中的核心激励问题不同于市场中的激励问题，对它们的研究将体现理论的发展和一般性，而这在对市场问题的研究中并不明显。

在本文中，我提出了立法中出现的一系列的交换问题。由于缺少多数均衡，从本质上说，它们基本上是政治中的交易问题。然而，和企业理论一样，制度作为缓解这些问题的措施被证明是有用的。

具体的问题涉及到撕毁支持一系列立法提案或方案的协议。在有几个不同团体的情况中，委员会被证明具有价值，因为它们能防止某些形式的事后违约。由于委员会的成员拥有有价值的权力——在这种情况中，是在它们自己的领域内提出法案的权力——因此它们能防止某些类型的违约。一份试图取消成员从自己管辖领域内的政策中得到好处的法案必须在提交全体议员投票之前先提交给该成员所在委员会批准（提案权的一个结果），因此，任何以这种方式违约的企图都将失败，因为该委员会成员显然不会提出对自己不利的立法。本文也分析了议会制是如何解决这类问题的。

这样短的一篇文章必然只能讨论一些最基本的东西，许多重要问题必然没有涉及到。而且，也很难穷尽对立法中交易问题的研究，并且还有许多问题有待研究。一些问题与市场中的问题非常类似，如不对称信息。但也有一些问题是政治中特有的，它们虽可能在市场中有相关的形式，但差异很大。从前文中可以看出，政治中的长期交换有自己的特殊性，虽然宪法在这里起着作用（见 North 和 Weingast，1989），但大部分交换并没有寻求宪法保护，相反，它们依赖其他形式的政治制度。因此，需要对政治制度提供持久性的方式作更多的研究。也许有一天企业理论和立法理论将是一个更一般的组织和制度理论的两个不同应用。

注　释

①向 Oliver Williamson 致歉。

②感谢 John Ferejohn、Tom Gilligan 和 Ken Shepsle 的指正,同时也感谢 NSF(美国国家科学基金)提供了部分资助。

③所研究的领域包括:North(1983)对经济和政治史的研究;North 和 Weingast (1989)对宪法史的研究;Horn(1989),Moe(1984,1989),Kiewit 和 McCubbins(1989)以及 Weingast(1984)对官僚体系中政治控制权的研究。

④Moe(1989)将此称为政治中的根本性问题。也请参见 Horn(1989),Horn 和 Shepsle(1989),McCubbins、Noll 和 Weingast(1989)。

⑤见 Austen-Smith 和 Banks (1989), Becker 和 Stigler (1974), Ferejohn (1986b)。

⑥见 Banks(1989),Bendor、Taylor 和 Van Gaalen(1987),Fiorina(1981),McCubbins、Noll 和 Weingast(1989),McCubbins 和 Schwartz(1984),Moe (1984,1989),Weingast(1984),Weingast 和 Moran(1983)。

⑦这一问题的一个重要例子是当立法权交给了一个成员子集(如一个委员会)时,他们必须投资于某一领域中的专业才能和信息,但他们也可能利用所掌握的信息为自己谋得好处。见 Gilligan 和 Krehbiel(1989)的重要著作。当立法权交给行政部门时,也有大量类似的问题出现(Niskanen,1971;Banks,1989)。

⑧Gilligan 和 Krehbiel(1989)考察了后一类型收益。

⑨Mckelvey(1979),Schofield(1978),Shepsle 和 Weingast(1981)。

⑩显然,重复博弈本身并不足以解决这一问题(Weingast 和 Marshall,1988)。这里只提出一种潜在原因:信息不对称性常常极为重要,人们并不完全了解其交易伙伴的历史,因此,用于诱生合作的一般策略(如 TFT (tit-for-tat),以牙还牙——译者注)无法奏效。见 Milgrom、North 和 Weingast(1989)。

⑪下面是一个建立于 Weingast 和 Marshall(1988)基础上的程式化形式的国会。对委员会体制运行方式的更详细描述见 Mayhew(1974),Fenno (1973),Shepsle(1978)。并且,党派在国会组织中也起着重要作用,但本文限于篇幅没涉及这些方面,见 Cox 和 McCubbins(即将出版)和 Kiewiet 和

McCubbins(1989)。

⑫关于委员会安排的经典之作是 Shepsle(1978)。下文建立于 Cox 和 McCubbins(1989)基础上,也请参阅 Krehbiel(1989)。

⑬这些都是众议院中的委员会,参议院情况略有不同。

⑭这正是在产业组织背景中出现的机会主义问题。对企业制度如何解决这一问题的讨论见 Klein、Crawford 和 Alchian(1978),Williamson(1985)。

⑮下面的内容建立于 Austen-Smith 和 Banks(1989),Laver 和 Schofield(1989),Laver 和 Shepsle(1989),Rogowski(1989),Strom(1989)基础之上。

⑯这里没有讨论另一方面的问题:某个政党可能采取机会主义行为,威胁除非自己得到比原来更多的好处,否则就使政府解散。

参考文献

AUSTEN-SMITH, DAVID and JEFFREY BANKS (1989), "Stable Portfolio Allocations", MS, University of Rochester.

BANKS, JEFFREY (1989), "Agency Budgets, Cost Information, and Auditing", American Journal of Political Science, forthcoming.

BARON, DAVID and JOHN FEREJOHN (1989), "Bargaining in Legislatures", American Political Science Review, forthcoming.

BECKER, GARY and GEORGE J. STIGLER (1974), "Law Enforcement, Malfeasance, and the Compensation of Enforcers", Journal of Legal Studies, 1, 1—18.

BENDOR, JONATHAN, SERGE TAYLOR, and R. VAN GAALEN (1987), "Politicians, Bureaucrats, and Asymmetric Information", American Journal of Political Science, 31, 796—828.

COX, GARY and MATHEW MC CUBBINS (1989), "Parties and the Congressional Committee System", MS, UC San Diego.

DENZAU, ARTHUR and ROBERT MACKAY (1983), "Gatekeeping Power of Committees", American Journal of Political Science, 27, 740—61.

FENNO, RICHARD(1973), Congressmen in Committee, Boston: Little Brown.

FEREJOHN, JOHN A. (1986a), "Logrolling in an Institutional Context: A Case Study of Food Stamps Legislation", PP. 223—53, in: Gerald C. Wright, Leroy N. Rieselback and Lawrence C. Dodd (eds.), Congress and Policy Change, New York: Agathon Press.

—— (1986b), "Incumbent Performance and Electoral Control", Public Choice, 50, 5—25.

FIORINA, MORRIS P. (1981), "Congressional Control of the Bureaucracy", PP. 332—48, in: Larry Dodd and Bruce Oppenheimer, Congress Reconsidered, 2nd ed, Washington, Congressional Quarterly.

GILLIGAN, THOMAS and KEITH KREHBIEL(1989), "Asymmetric Information and Legislative Rules With Heterogeneous Commitee", American Journal of Political Science, 33, 459—490.

HORN, MURRAY JAMES(1988), "The Political Economy of Public Administration", Unpublished Ph. D. Dissertation, Harvard University.

KIEWIET, D. RODERICK and MATHEW McCUBBINS (1989), The Spending Power: Congress, the President, and Appropriations, Chicago, University of Chicago Press, forthcoming.

KLEIN, BENJAMIN, ROBERT CRAWFORD, and ARMEN ALCHIAN(1978), "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", Journal of Law and Economics, 21, 297—326.

KREHBIEL, KEITH (1989), "Are Congressional Committees Composed of Preference Outliers?" American Political Science Review, forthcoming.

LAVER, MICHAEL and NORMAN SCHOFIELD(1989), "A Theory of Coalition Governments", MS, Harvard University.

—— and KENNETH A. SHEPSLE (1989), Coalitions and Cabinet Governments", MS, Harvard University.

MAYHEW, DAVID(1974), Congress: The Electoral Connection, New Haven: Yale University Press.

McCUBBINS, MATHEW, ROGER G. NOLL, and BARRY R. WEINGAST (1989), "Structure and Process, Politics and Policy: Administrative

Arrangements and the Political Control of Agencies", Virginia Law Review, 75, 431—82.

McKelvey, Richard(1979), "General Conditions for Global Intransitivities in Formal Voting Models". Econometrica, 47, 1085—1111.

Milgrom, Paul, Douglass North, and Barry R. Weingast(1989), "The Role of Institutions in the Revival of Trade, Part I: The Medieval Law Merchant", MS, Stanford University.

Moe, Terry (1984), "The New Economics of Organization", American Journal of Political Science, 28,739—77.

——(1989), "Political Uncertainty", MS, Stanford University.

Niskanen, William(1971), Bureaucracy and Representative Government, Chicago: Aldine.

North, Douglass(1981), Structure and Change in Economic History, New York: Norton.

—— and Barry R. Weingast (1989), "Constitutions and Commitment: The Evolution of the Institutions Governing Public Choice in 17th Century England", Journal of Economic History, forthcoming, December.

Rogowski, Ronald (1989), "Agenda Control, Committee Structure, and the Comparative Analysis of Legislatures", MS, UCLA.

Schofield, Norman (1978), "Instability of Simple Dynamic Games", Review of Economic Studies, 45, 575—594.

Shepsle, Kenneth A. (1978), The Giant Jigsaw Puzzle, Chicago: University of Chicago Press.

—— (1979), "Institutional Arrangements and Equilibrium in Multidimensional Voting Models", American Journal of Political Science, 23, 27—59.

—— (1989), "Discretion, Institutions, and the Problem of Government Commitment", MS, Harvard University.

—— and Barry R. Weingast (1981), "Structure Induced Equilibrium and Legislative Choice", Public Choice, 37, 503—19.

Strom, Kaare(1989), "Organization of Parties", MS, Stanford University.

WEINGAST, BARRY R. (1984), "The Congressional-Bureaucratic System: A Principal Agent Perspective (With Applications to the SEC)", Public Choice, 44, 147—191.

—— and MARK MORAN (1983), "Bureaucratic Discretion or Congressional Control: Regulatory Policymaking at the FTC", Journal of Political Economy, 91, 765—800.

—— and WILLIAM MARSHALL (1988), "The Industrial Organization of Congress", Journal of Political Economy, 96, 132—63.

WILLIAMSON, OLIVER (1985), The Economic Institutions of Capitalism, New York: Free Press.

从新制度经济学角度看《卢浮宫协议》

Rudolf Richter

O. E. Williamson(1985)把交易成本理论意义上的新制度经济学的重心放在对合同执行阶段的分析上。一般说来,新古典经济学忽视了合同行为的这一重要阶段,它假定合同双方或者主动地履行其全部承诺或者由一个无成本运转的法律实施机制强迫做到这一点。在对规则安排如国际外汇市场的秩序或规则的理论分析中,我们也能看到这种对协议执行阶段的忽视。因而,在浮动汇率理论的讨论中,规则的遵守被看作是理所当然的;在严格的浮动汇率制度中,"政府承诺不以任何方式干预交易或外汇市场"(Cooper,1975)。但是,历史经验表明,情况并非如此。甚至在 1973 年布雷顿森林体系崩溃以后,政府干预在外汇市场中依然发挥着重要作用(Jurgensen,1983;Schwartz,1983)。违反协议的动机来自一个国家面临的囚徒两难的窘境,它们一方面希望从货币贬值中得到好处;另一方面在长期的汇率高估或低估中,政府饱受来自利益集团的政治压力(Gartner,1987;Bernholz,1989)。

1

在浮动汇率下,保证一个国际通货秩序十分困难,原因在于各个国家的"机会主义"和"有限理性"(Williamson ,1985)。

理论上说，有两种可能性：通过法律来保证（“法庭秩序”）或通过“私人秩序”来保证（Williamson，1985）。在当今世界中，主权国间的协议主要——如果不是全部——通过私人秩序来保证。新制度经济学的代表人物认为，理论分析必须考虑到事前设计的对事后机会主义的防范机制（Williamson，1985）。这类保护机制有：质物、抵押、公开承诺（Handstying）、联盟（Kronman，1985，论述了上述这四种机制）、自我实施协议（Telser，1980）和公共管制（Goldberg，1976）。虽然新制度经济学的代表人物一般研究私人间的双边合同，但在本文中，我将分析主权国间的多边关系。在这种关系中，除了上述防止事后机会主义的机制外，我们必须提及广义上的一种明确或隐含的力量威胁这种可能性，这就是所谓的霸权领导（Hegemonic Leadership）①。

下面这些机制作为国际货币秩序的保障工具尤其值得研究：

——质物（Hostage），如中央银行的品牌资本投资（Klein，1974），某一政府在履行承诺上的名声（Klein 和 Leffler，1981）。

——公开承诺（Hands-tying），如就目标区（Target Zone）订立一正式的国际协议并庄重通过。

——自我实施（Self-enforcing）协议，如美国和欧共体国家在汇率干预上的自我实施性合作。“如果一方违反了条款，另一方唯一的报复就是终止协议”（Telser，1980）。协议的终止必须是不确定的，预期合作期必须极长，并且条件不能过于不确定（Telser，1980）。

——联盟，如成立一个西欧联邦，在德国马克和法国法郎等之间实行绝对固定汇率。

——公共管制，如把对一个正式的管理浮动制度的控制权委托给国际货币基金组织。

——霸主领导，如美国相对于七国集团的其他成员国（英国、法国、加拿大、意大利、日本和联邦德国）的领导地位。

——“以牙还牙”，如针对日元贬值，美国对日本实行进口限制。这是一种势力威胁或实际使用。

一种国际货币秩序的保障机制具有的特征与所选择的具体货币秩序形式有关。它是国际货币体制的治理结构(Williamson，1985)的一个组成部分。新制度经济学代表人物认为：追求自利的各方构筑对其关系的治理结构[②]，包括它的实施机制，从而最小化事后订约成本(Williamson，1985)。根据这一观点，当货币体系的形式一定时，所采取的治理结构应是可以预测到的。本文将讨论浮动汇率制度下的国际纸币本位。

对货币秩序的分析属于社会关系规则层面上的问题，也就是说，这类分析的层次高于新制度经济学代表人物感兴趣的那个分析层次。他们一般分析操作层面上的问题，如既定市场规则或法律框架下的销售或贷款合同。但是，“古典”和“关系”合同间的区别(Macneil，1974)——这种区别在新制度经济学的交易成本理论中极为典型——也可以应用于对市场规则的分析。与包含了所有未来事件的古典合同相对应的是处理和通过法律保障所有未来事件的规则体系——这样一个由法律提供保障的全部规则构成的体系没有留给当事人任何自主权，因此，在这种体系中，根本不存在机会主义行为。另一方面，与不完全或关系合同相对应的是一个公法规则，它使它的管理者(如中央银行的官员)拥有一定权力。它有一般性规则，这些规则为当事人的机会主义行为留下了空间。在极端情况中，根本就没有法律保障。“私人秩序”——有关各方自己治理相互间的交易——是唯一的保障措施。有一点要注意，在关系合同世界中，行为主体是有限理性的。

关系合同一般应用于存在不确定性和由高专用性投资支持的交易重复发生的环境中(Williamson，1985)。和古典合同(“在内部，通过明晰的协议而明确；在外部，通过明晰的业绩而明确”(Macneil，1974))不同，在订立关系合同时，合同双方在协议中留

有缺口。对他们来说，为未来所有的偶然事件作出安排成本太高。相反，双方或明确或隐含地就未来根据新情况进行调整的程序达成一致。这包括上面提到的“私人”惩罚，这种惩罚有助于他们履行承诺。由于有限理性，他们所达成的调整程序和实施技术也将有缺口。最后，关系合同一般有渐进的和内在的开端，也许在一较低程度上，同样模糊地终止(Macneil，1974)[3]。

纯粹的古典合同和纯粹的关系合同都是不存在的。现实世界中的合同处于这两者之间，国家间合同也是如此，但它们一般更接近关系合同。《卢浮宫协议》就是几方间订立了一个近乎纯粹的关系合同的例子。在下一节中，我们将在理论上分析体现在《卢浮宫协议》中的国际货币体系。然后，我们将简述它在生效后两年间的实际发展情况。

这里要对所使用的术语作一说明：政治学中使用的“制度”(Regime)概念(如 Puchala 和 Hopkins，1982)可以和“规则层次上的关系合同”通用。在这一意义上，《卢浮宫协议》是一种具体形式的国际货币制度。

2

借助新制度经济学分析工具，并辅以其他理论，我们可以粗略地对《卢浮宫协议》的起因、性质和发展作如下描述：

由于货币本身内在的原因，某一国家的通货可能会被用作国际记帐单位、国际交换媒介和国际价值储藏(Krugman，1988)。在实行浮动汇率的国际纸币本位中，情况同样如此。一种世界货币的演变要花费资源(交易成本)，这些成本是“沉没成本”。因此，相对于世界货币的需求者来说，它的供应者处于统治地位，而且，可以想像得到，世界货币的供应者在其他方面也拥有经济和政治上的领导地位(如 1914 年前的英国和 1945 年后的美国)。

由于购买力平价理论的有效性极低(Dornbusch,1987),因此,和国际商品本位(如1914年前的国际金本位)相比,国际纸币本位中的汇率缺少一个直接的实际依托(Richter,1989)。投机泡沫可能产生(Dornbusch,1987b),可以预料,币值高估或低估在时期上会延长。在国际纸币本位中,只存在一种选择:由各个国家通过协调干预来稳定世界货币的汇率。因此,各国必须在目标区(即在外汇市场中进行干预的上下限)上达成一致。这是需要国际间合作的一个原因。另一个原因来自一个国家克服前面所描述的囚徒两难窘境的欲望。这两个原因导致了管理浮动制度的出现,管理浮动的目标区以购买力平价为中心。只要各国对各自国内的通货膨胀率有不同看法,就无法指望他们在一个名义上固定的目标区上保持一致。相反,他们想在其货币对世界货币的汇率上拥有一定程度的灵活性。在这种情形下,公开宣布一个目标区是有问题的,就像我们在布雷顿森林体系的最后阶段中所看到的那样。避免这种单边投机的一个简单办法是让市场去猜测中央银行的日常干预[4],而只就所希望的名义汇率达成很宽松的条款(如"围绕着当前水平")。

在这种情况下,Oliver Williamson 所说的订立关系合同的三个原因(不确定性、专用性投资和交易次数)是:

——合同各方各自通货膨胀的未来变化和购买力平价变化中的**不确定性**。

——开发新世界货币上的**专用性投资**(改变世界货币给各国带来的预期机会成本)。

——在国际贸易和金融中使用世界货币进行的**交易的次数**。

和1914年前国际金本位情况相比,在国际纸币本位下,合同各方更难防范事后机会主义,尤其是来自世界货币供应国的机会主义。但霸主领导体制似乎仍是提供和保障纸币本位形式的国际货币制度的重要手段[5]。

由于本文分析的是多边合同，因此，存在与一件公共品供给联系在一起的免费搭车问题，必须对此加以研究[⑩]。

“一些小国可能认为它们对某一国际性公共品的提供只有很小影响，因此，它们有免费搭车的动机。但是，对组成一个小团体的几个大国来说却不能这样做，它们是提供这种公共品的基石……如果有一个(尤其是在经济上)占优势的国家(有时被有些误导地称为霸权力量)，它的决策对公共品的提供尤为关键，这一点就更明显了”(Bernholz，1988)。

对世界货币的供应国(霸主)来说，保护一种国际货币制度(如《卢浮宫协议》)对它自己有好处，因为它的货币继续被用作世界货币符合它自身的利益。但是，由于更换世界货币有机会成本，世界货币的实际提供国在其货币政策上有很大的灵活性。用新制度经济学的术语来说，它能够套牢世界货币的其他使用国的准租金，这种准租金是世界货币的其他使用国从它们与世界货币供应国间的交易中获得的(见 Alchian 和 Woodward，1987)。比如说，世界货币供应国可以把世界货币汇率压低到购买力平价以下。从长期看，这几乎是不可能的，但在一段时期里，却可以奏效(Dornbusch，1987a)，这段时间足以使世界货币供应国从需求国谋得好处。

与霸主领导联系在一起的是质押、自我实施协议、“以牙还牙”和公共管制等保障机制，为说明这一点，我们看下面的例子：

——政府名声的质押，尤其是霸权国政府的名声。霸权国必须遵守合作国(小)集团的规范以维护它的领导地位：贵人行事理应高尚(Homans，1950)。其他政府也知道他们自己违反规则的行为将导致其他国家也违反规则。违反规则产生了一种负外部性，如果违反规则带来的预期私人收益超过了其成本，那么，就会有违反规则的事件发生(Keohane，1984)。这类因素也是自我实施协议这种保障技术的一部分。

——自我实施协议：合同各方都知道，只要履行协议比中止协

议能给各方带来更大收益，协议将继续被履行(见上文)。这里，世界货币供应国处于比需求国更有利的位置上，后者要想威胁中止这种多边关系，就必须组成一个联盟。

——“以牙还牙”是一种克服囚徒两难窘境的手段。在这种环境中，有各种武器可以利用：公共压力的出现、利率变化和非关税贸易壁垒等。

——最后，公共管制即由一个国际组织实施的管制作为一种保障机制也发挥着重要作用。它并没有取代上面提到的这些保障机制，而在某些条件下，它还能够强化它们。但它的使用需要有一种正式的制度，如欧洲货币体系，并且它的实现需要大量的专用性投资。和非正式制度相比，正式制度中的锁住效应更大，对霸权国来说尤其如此，可以肯定，它对实现这样一种协议贡献最大。另一方面，它有更有利的地位，如果霸权国认为从这种正式制度中它可获得极高的净收益，并且如果各方都同意——至少是默允长期合作，那么，这种合作就会产生。相反，一个非正式制度如《卢浮宫协议》无疑更容易达成，但也更容易改变或中止。它给了合同各方更大的灵活性，在国际纸币本位下，它可能比一个更正式的制度更受欢迎。在两种情况中，制度的运转和稳定性从根本上说取决于世界货币供应国的行为。

我们的理论描述到此为止。它告诉我们为什么一个管理浮动制度比一个纯浮动制度更受欢迎；它也告诉我们在管理浮动制度中对协议各方机会主义行为的防范如何可以成功；并且，它指出了管理浮动这种合同——它没有明确的目标区——为什么比一份更严格的合同更受欢迎。

哪一种合同最终更受欢迎取决于合同各方对成本和收益的计算。新制度经济学的交易成本理论使成本问题比以前更清楚。在下面一节中，我们将简要地把我们在上面的理论分析中发展起来的工具应用于对《卢浮宫协议》实施头两年里表现出来的一些特征

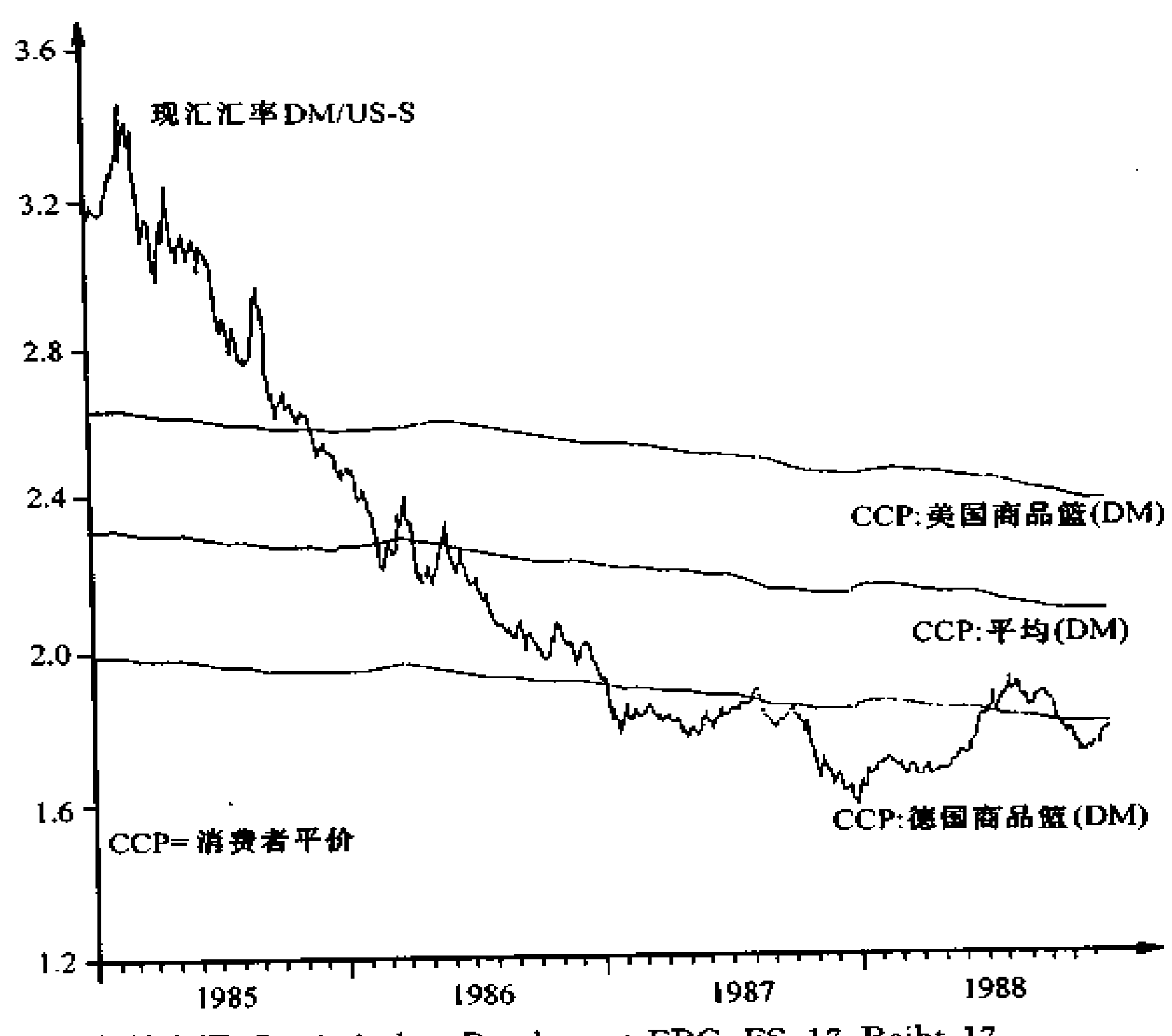
的分析中去。

3

这里是对《卢浮宫协议》实施头两年出现的两个事件的一个粗略描述：它的开始和它第一次也是迄今为止唯一的一次危机。

在1980—1985年间，美国政府没有关注美元汇率，美元强劲攀升。在1985年2月26日，它达到了战后最高点——1美元兑3.469马克。同一年里，作为世界货币供应国和主要工业国中的领导力量，美国放弃了对美元汇率听之任之的政策。为了削减美国贸易赤字，1985年9月22日，在纽约Plaza饭店，美国提出并和两个主要的出口顺差国日本和西德以及英国和法国（五国集团）签订了一份协议——《Plaza协议》。为了纠正外部失衡，各国同意紧密合作进一步促进美元对其他主要货币的有序贬值。媒体和市场持怀疑态度。但是，问题逐步解决了（见图1）。在1987年2月，美元恢复到了1.83马克的水平。

在1987年2月22日，在五国集团成员国和加拿大、意大利——即七国集团——之间达成了另一重要的货币协议。会议在巴黎的卢浮宫举行，与会国宣布，自《Plaza协议》以来，汇率变动已使这些工业国的货币稳定在"与基本因素大体一致的范围内"，各国"同意紧密合作以使汇率稳定在当前水平上。"（IMF，1988）。这里，它们使用了"accord"一词，而故意避免了"agreement"一词，因此称为《卢浮宫协议》（Loure Accord）。但是，在这次会议上没有由成员国议会批准的官方协议文本。公众并不清楚了解协议细节。目标汇率区也没有公布，据认为，它们可能并没有秘密订立这样一个目标区。但是，在交易商之间流传着一个谣言：有这样一份秘密协议，中央银行把汇率定在约1.77至1.87马克和137到147日元之间（WSJ——华尔街日报，译者注，下同——1987，6月24日）。



资料来源：Statistisches Bundesamt FRG. FS. 17. Reiht 17.

图1 以德国马克(DM)和消费者平价(CCP)表示的美元汇率(1985—1988)

各国中央银行都没有公开宣布干预点，但是，政治家、政府和中央银行官员的讲话、相互协调的货币政策措施以及中央银行在外汇市场上的秘密干预共同左右着美元的汇率。

在政治家中，美国财长 James Baker 在《卢浮宫协议》实施第一年中扮演了一个主要角色。他发起了《Plaza 协议》和《卢浮宫协议》，市场知道他会竭尽全力通过美元对马克和日元的贬值消除美国巨大的贸易赤字。虽然在《卢浮宫协议》之后美元不再继续贬值，

但交易商仍持怀疑态度，他们把 James Baker 模棱两可的讲话理解为他希望美元继续贬值。市场极为重视 Baker 和其他政治家们的讲话。一个银行家说："口头政策比公开市场政策更有力"（WSJ，1987，3 月 30 日）。

但最终，各国中央银行在汇市上的突然的、有时是大规模的干预打破了汇率上涨或下跌的趋势。由于担心联邦德国中央银行会在美元跌到某一水平以下时入市干预，因此，美元对马克的狂卖受到了阻止。据说德意志银行"擅长在市场上出其不意地采取行动'惩罚'狂买或狂卖的交易商"（WSJ，1987，4 月 1 日）。

和一份较正式的合同相比，在一份非正式（即关系性"很强"的）合同中，更容易对目标区域保密或至少是不予公开。但是，这样一种政策需要各方在履行所达成的汇率水平上相互间高度信任。尤其是美国一方和日本与联邦德国一方必须保持一致，因为它们双方存在外部不平衡。所谓的秘密目标区域总是表示为马克和日元这一事实说明了这三个国家对外汇市场的重要性。西方一些货币官员指出，虽然《卢浮宫协议》并未就七国的外部汇率规定明确的目标区，但是"华盛顿、东京和波恩更愿意在货币区问题上增进理解……"（WSJ，1987，10 月 27 日）

在《卢浮宫协议》实施的头半年里，有关各方在 1987 年的 4 月、6 月和 9 月先后三次予以了肯定。政府官员的讲话充满了积极和乐观态度。例如，英国财政大臣 Nigel Lawson 认为，在卢浮宫达成的管理浮动制度"很有意义。在可预见的未来，它是可以被接受的。它越成功，它就越可能长期维持下去"（WSJ，1987，9 月 18 日）。

从 1987 年 2 月 22 日《卢浮宫协议》签订到 1987 年 10 月 16 日的 8 个月里，美元汇率基本维持在 1.77 至 1.87 的目标区里（见图 1），尽管市场对是否能够阻止美元贬值心存疑虑。

上文的描述表明，世界货币供应国——美国——的目的是提

供“稳定的汇率”这一公共品，当时，美元的高估已开始伤害到它的经济。Lindley Clark 在一年后表达了这一看法：“美国发现，拥有国际货币的国家能够在较长时期里基本忽视通货膨胀、贸易赤字和预算赤字等问题而不会有灾难性后果。但是，没有哪个国家能永远忽视这些根本因素。”(WSJ，1988，7月11日)

美国获得了成功。国际合作在一个非正式体系内——最早是五个国家，然后是七个国家——取得了成功。其中尤其重要的可能是美国、日本和联邦德国间在逐步消除美元高估和稳定美元币值上的合作了。

《卢浮宫协议》是一份典型的关系合同，它只包含了一般条款：成员国中央银行负责外汇的部门每天必须保持联络；它们必须协调对外汇市场的干预；各国财长和中央银行行长应该每年定期会晤，讨论协议的持久性，尤其是名义汇率是否应维持在原来水平上的问题。简单地说，汇率区上的讨价还价遍及战术和战略两个层次。这是关系合同的典型特征。在这种情况下，私人秩序的建立尤为重要。在《卢浮宫协议》的开始阶段，防范事后机会主义的最重要的保证措施是霸主地位、各国政府和中央银行(特别是美联储和联邦德国德意志银行)的信誉，以及代表这些机构的官员的信誉。除了美国总统里根和财长 James Baker 以外，在本文所讨论的时期里经常被媒体报道的这类人物有：美国联邦储备委员会主席 Paul Volcker(和后来的 Alan Greenspan)，日本首相 Yasuhiro Nakasone，联邦德国财长 Gerhard Stoltenberg，德意志银行总裁 Karl Otto Pohl、副总裁 Helmut Schlesinger，英国财长 Nigel Lawson 和法国财长 Edouard Balladur。

这些人的公开讲话对市场极有影响。市场尤其对 James Baker 的真实意图持有疑虑，担心他会对日本和联邦德国实行经济上的边缘主义(WSJ，1987，4月14日)。正如《卢浮宫协议》实施8个月后的第一次危机所表明的那样，这种担心并非完全是空穴来风。这

次危机表现为两个事件：James Baker 对联邦德国利率政策的公开证实和两天后纽约交易所的股灾(1987 年 10 月 19 日的“黑色星期一”或“流血的星期一”)。在 9 月 9 日到 10 月 14 日间，德意志银行逐步把回购利率从 3.60%调至 3.85%。在它最后一次调高利率后，Baker 声称这与波恩在七国会议上的承诺相冲突，他威胁道，如果联邦德国继续“采取与它在 9 月 26 日重申的国际义务(《卢浮宫协议》)相冲突的行动，美国会修改 2 月份七国政府达成的《卢浮宫协议》的有关条款”(WSJ，1987，10 月 19 日)。

Baker 不断谴责联邦德国的经济政策，他甚至认为“由德意志联邦银行副总裁 Helmut Schlesinger 操纵的”利率上调引发了金融市场危机(WSJ，1989，11 月 3 日)。

与此同时，美元跌破了目标区的下限。1987 年 10 月 28 日，在法兰克福交易所中美元汇率跌到 1.77 马克。在美国，不断有人要求中止《卢浮宫协议》，其中包括里根总统经济顾问委员会前主席 Martin Feldstein(WSJ，1987，10 月 29 日)[⑦]。美国政府一方面盯着它的债权国不放，一方面要求实现华盛顿、波恩和东京间更紧密的政策合作(WSJ，1987，10 月 29 日)。

在 11 月 5 日，德意志银行降低了它的回购利率，WSJ 认为这一行动是对“美国要求联邦德国政府刺激本国经济的压力的最终反应”(WSJ，1987，11 月 6 日)[⑧]。

这份报道认为，随着美元汇率继续下跌，波恩政府仍将遭受攻击，Baker 财长指出：“在继续(七国集团间)谈判时，他希望联邦德国能把一些东西摆到桌面上来。”(WSJ，1987，11 月 11 日)

由于他对联邦德国的强硬态度，Baker 受到了媒体的攻击，对此，他辩解说，必须停止 1987 年秋季利率的不断攀升。但 WSJ 对其行为的解释是：“离总统大选只剩下一年，Baker 有很强的个人动机保持经济增长，他不仅要维护自己的名声，还要为他的朋友副总统乔治·布什的政治前途助一臂之力。”(WSJ，1987，11 月 6

日）

随着美元的不断下跌，要求召开七国会议的呼声越来越高，但Baker财长反对召开一次这样的会议，他认为："这样一次会议并不一定能够达成一个可信赖的新的国际经济协议。"（WSJ，1987，12月1日）因此仓促举行七国会议会产生灾难性后果。

12月3日，德意志银行把贴现率从3%降至2.5%。不管它这样做的真实原因如何，在公众看来，这是联邦德国货币当局对德意志银行承受的外部压力的又一次反应。伦敦Phillips & Drew的一位经济学家认为："……德意志银行已无路可走。来自美国、外汇市场、银行、公司领导人甚至德国政府的压力太大了。"（WSJ，1987，12月4日）

Baker财长对这些消息感到高兴（WSJ，1987，12月4日），在联邦德国作出了让步之后，美国也作出了反应，它"调整了自己的国际经济政策，更加强调对美元的支持了"（WSJ，1987，12月7日）。

联储早期不愿通过购买美元干预汇市的做法被广泛认为是"为了迫使联邦德国放松其货币和财政政策而采取的任由美元下跌的策略"（WSJ，1987，12月7日）。

最终，在美元进一步下跌之后，虽然没有举行七国会议，但七国在1987年12月23日公布了期盼已久的联合宣言。这份文件"重申了《卢浮宫协议》的基本目的和经济政策方向"，"它们（七国）再次强调了在稳定汇率上的共同利益，同意在监督、实施强化和支持汇率稳定的基本因素的政策上紧密合作。另外，它们同意在外汇市场上紧密合作。"（IMF，1988）

但是，仅仅在口头上支持美元是不够的。1988年1月4日，在法兰克福交易所里，美元汇率跌到了战后最低点——1.581 6马克。阻止美元的下跌趋势和再次提升美元需要主要工业国的中央银行共同对汇市进行大规模干预。两周后，美元跌破了1.70马克，

1988 年 6 月它再次回到了《卢浮宫协议》原来规定的 1.77 至 1.87 马克的目标区内，直到年底它一直在这个区域内徘徊(见图 1)。为实现这一目标，其他国家必须购买美国净资本流入中的很大一块。

在 1988 年后期，外汇市场比前一年、特别是 1987 年第 4 季度平静了许多，IMF(1989)评论说："和前一年相比，在 1988 年，稳定主要货币汇率的努力更为成功。"

应该指出的是，在 1988 年，七大工业国的代表举行了两次会议(4 月 13 日在华盛顿，9 月 24 日在柏林)，在这两次会议上它们修改了《卢浮宫协议》，强调了他们"在稳定货币汇率上的长期利益"(WSJ，1988，4 月 14 日；1988，9 月 26 日)。

1989 年的第一次七国会议于 2 月 2 日～3 日在华盛顿举行，各国在汇率政策上保持合作的承诺没有改变。这时的目标区被广泛认为定在 1.6 至 1.9 马克和 120 至 140 日元之间(WSJ，1989，2 月 6 日)。

至少从表面看，《卢浮宫协议》最艰难的时期是 1987 年 11 月至 1988 年 1 月。这一段时期里，作为霸主的美国采取了一系列的防御措施抵制它所认为的关系合同的另一方——联邦德国——的机会主义行为。在《卢浮宫协议》的非正式关系合同特征中，很难证实 Baker 财长的谴责是否正确，事实也可能正好相反：James Baker 可能采取了机会主义行动来强化他未来的政治前途。无论真相如何，我们感兴趣的是 James Baker 在这一事态中采用的防御或进攻工具：修改协议条款的威胁(和中止协议的讲话)，对 Schlesinger 的个人攻击，推迟七国会议的企图，为了迫使联邦德国改变政策而不愿阻止美元下跌等。

无论如何，Baker 的行动使《卢浮宫协议》雪上加霜。由于股市崩溃，这一时期本就极为艰难，Baker 的强硬政策可能除了加大了外汇市场的不确定性外一无所获。至少在国际货币关系上，霸权国的力量显然有限。世界货币供应国最终还得屈从于市场力量。这

说明关系合同的控制权必须用比 1987 年最后季度里 Baker 财长所采用的手段更平和的方式实施。

4

结论：在我们非正式的国际货币体系中，霸主领导体制能提供防止霸主机会主义行为的保护吗？或者，在这种安排下，世界货币供应国有时可以在那些货币需求国身上榨取准租金吗？毕竟这不是一种在 Oliver Williamson 理论中一方可以要求对方提供的具有担保或质押特征的保障机制。Williamson 分析的是一般情况中的双边交易关系，并且他是在一个由法律保障的制度框架的假设下进行分析的。在本文所讨论的这种国际货币体系中——无论它是正式的还是非正式的——没有由国际法提供的保障。我们所看到的是合同各方即各国政府和它们的人民在维持其交易关系中的共同利益。它们希望建立一种合适的贸易和货币秩序，这对霸权国和非霸权国都十分重要。世界货币供应国也许能够获得某种形式的铸币税，但是，它这样做会受到制约。这种制约来自市场力量，在一个由法律保障的货币制度中，政府必须服从这种制约。在一个没有法律保障的国际货币制度中情况也是如此。在规则层面上，防范事后机会主义的保障和操作层面——Oliver Williamson 理论中卖方和买方或债权人和债务人间的双边关系合同——的保障有很大区别。

国际纸币本位只有 20 年的历史，尚处于其发展阶段的早期。正如 Paul Krugman 所说，《卢浮宫协议》可能是“没有正式婚约的试婚期”[①]。

下一步会怎样呢？也许不会有大的变化；这种安排将持续很长一段时间。

摘　要

本文用新制度经济学的分析工具和一些团体理论分析了七大工业国(七国集团)间的《卢浮宫协议》。美国的霸主地位起了十分重要的作用。我们讨论了霸主领导制是否能够提供保护、防范事后机会主义的问题。

注　释

① 霸主领导体制有助于形成一种秩序,合作并不排斥霸主领导;相反,这种体制依赖一种不对称的合作,成功的霸权……体制支持和维护着这种合作(Keohane,1984)。对这一理论的进一步发展见 Snidal(1985)。

② 交易成本经济学假定存在有限理性:即经济主体"主观上追求理性,但客观上只能有限度地做到这一点"(Simon,1961,引自 Williamson,1985)。

③ 对关系合同的综述见 Ritcher(1989)。

④ 如果在外汇市场上没有长期投机——看起来确实如此,"中央银行可以通过增加不确定性削弱投机程度"(Dornbusch 和 Frankel,1987)。

⑤ 在国际金本位中,霸权领导体制可能也起着重要作用;Kindleberger(1974,1976)认为,在 1914 年前,英国负责提供了一个稳定的国际货币体系。

⑥ 在这方面,我们采用了 Olson(1965),Snidal(1985)和 Bernholz(1989)的观点。

⑦ Feldstein(1988)概括了美国公众的看法和美国与德、日间的特殊关系:"令美国公众吃惊和使美国金融市场不安的是,美国经济的命运竟然决定于波恩和东京作出的决策。"

⑧ 但这并不是股市崩溃后第一次放松回购利率:第一次降低回购利率(从 3.85%降至 3.80%)是在 10 月 21 日。对德意志银行政策措施的全面记录参见德意志银行 1987 年 12 月份月报中的记载。

⑨ US News and World Report (1988)。

参考文献

ALCHIAN, A. A. and WOODWARD, S. (1987), "Reflections on the Theory of the Firm", Journal of Institutional and Theoretical Economics, 143, 110—136.

BERNHOLZ, P. (1988), "The Economic Approach to International Relation", unpubl. manuscript, to appear in: G. Radnitzky (ed.), Universal Economics: Assessments for the Achievement of the Economic Approach, New York.

DEUTSCHE BUNDESBANK, (1987), Monthly Report. 31, No. 12, December.

COOPER, R. N. (1975), "Prolegomena to the Choice of an International Monetary System", International Organization, 29, 63—97.

DORNBUSCH, R, (1987a), "Purchasing Power Parity", PP. 1075—1085 in: J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (eds.), The New Palgrave. A Dictionary of Economics, Vol. 3, London et al.

——(1987b), "Equilibrium and Disequilibrium Rates", PP. 31—58 in: R. Dornbusch, Dollars, Debts, and Deficits, Leuven et al..

——and FRANKEL, J. (1987), "The Flexible Exchange Rate System: Experience and Alternatives", NBER Working Paper Series, Working Paper No. 2464.

GARTNER, M. (1987), "Normative and Politische Ökonomie Flexibler Wechselkurse", Außenwirlschaft, 42, 471—489.

GOLDBERG, V. (1976), "Regulation and Administered Contracts", Bell Journal, 7, 426—448.

HOMANS, G.C. (1950), The Human Group, New York, N.Y.

IMF (1988), World Economic Outlook. A Survey by the Staff of the International Monetary Fund, Washington, D.C.

——(1989), World Economic Outlook. A Survey by the Staff of the International Monetary Fund, Washington, D.C.

JURGENSEN, P. (1983), Report of the Working Group on Exchange Market Intervention.

KEOHANE, R.O. (1984), After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy, Princeton, N.J.

KINDLEBERGER, CH. (1974), The World Depression, 1929—1939, Berkeley.

——(1976), "Systems of International Economic Organization", PP. 15—39 in: D. Calleo (ed.), Money and the Coming World Order, New York, N.Y.

KLEIN, B. (1974), "The Competitive Supply of Money", Journal of Money, Credit and Banking, 6, 421—453.

——and LEFFLER, K.B. (1981), "The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance", Journal of Political Economy, 89, 615—641.

KRONMAN, A.T. (1985), "Contract Law and the State of Nature", Journal of Law, Economics and Organization. 1, 5—32.

KRUGMAN, P. (1988), "The International Role of the Dollar: Theory and Prospect", PP. 261—278 in: J.F. Bilson and R.C. Marston (eds.), Exchange Rate Theory and Practice, Chicago.

MACNEIL, J.R. (1974), "The Many Futures of Contract", Southern California Law Review, 47, 691—816.

OLSON, M. (1965), The Logic of Collective Action, Cambridge, MA.

PUCHALA, D.J. and HOPKINS, R.F. (1982), "International Regimes: Lessons from Inductive Analysis", International Organization, 36, 245 ff.

RICHTER R. (1989), Money: Lectures on the Basis of General Equilibrium Theory and the Economics of Institutions, Berlin et al.

SCHWARTZ, A.J. (1983), "The Postwar Institutional Evolution of the International Monetary System", PP. 14—45 in: M.R. Darby and J.R. Lothian(eds.), The International Transmission of Inflation, Chicago.

SIMON, H. (1961), Administrative Behavior, 2nd. ed., New York.

SNIDAL, D. (1985), "The Limits of Hegemonic Stability Theory", International Organization, 39, 579—614.

TELSER, L.G. (1980), "A Theory of Self-Enforcing Agreements", Journal of Business, 53, 27—44.

WSJ,the WALL STREET JOURNAL (1987), (1988), several issues.

WILLIAMSON, O. E. (1985), The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, New York.

制度经济学的正式分析

本部分的目的是提供一些例子来说明如何用较正式的分析方法分析制度问题。文献表明，各种形式的博弈理论和委托代理理论在制度问题的正式化中起着重要作用。因此，这里的几篇论文都使用了这些方法。在第一篇文章中，Urs Schweizer 用非合作博弈理论分析了著名的 Coase 定理。Coase 定理对产权思想有着重要影响，但是，Coase 事实上并没有在正式意义上把他的思想提炼为一个定理（“Coase 定理”一词是由 George Stigler 提出的），Schweizer 所做的便是这一工作。他借用了非合作 Nash 均衡概念并指出，如果把谈判程序的步骤理解为策略，则所实现的 Nash 均衡代表了一个有效率的结果。Schweizer 的分析包含了对效率的正式证明，因此，现在可以说 Coase 的观点是一项“定理”了。

后面的两篇文章是对委托代理理论极高深的应用。在这类模型中，通常假定委托人无法观察到他们所监督的代理人的特征或行动。但 Hal Varian 认为，在现实生活中，代理人的特征或努力水平不一定是无法观察到的，可能只是观察它们的成本太高。更重要的是，信息成本对委托人高并不意味着它对每个人都高。例如，代理人自己可能正好处于相互监督或相互提供指导的最佳位置上。Varian 在代理人能监督彼此业绩的情况中分析了多代理人问题。孟加拉国的 Grameen 银行就采用了这样一种激励方案。以这样一种制度安排为出发点，Varian 用 Grameen 银行作例子分析了一些涉及团体激励方案的一般性问题。特别是，他指出了在什么情况下

代理人相互保险有利于委托人，为什么委托人偏好一个能削减意愿行动成本的监督人而不是一个增加非意愿行动的成本的监督人等。Bengt Holmstrom 和 Paul Milgrom 探讨了委托人如何对代理人间私下交易的数量和特征进行最优管制的问题。所谓私下交易，作者指的是代理人之间隐含的或明确的交换而委托人无法直接控制代理人，因为他无法观察到后者的行动。代理人间的私下交易可能不利于或有利于委托人。作者试图确定各种情况中决定代理人间私下交易持久性的因素。这一分析是在作者以前研究中发展起来的代理模型框架下进行的。他们的研究表明，当存在协调决策的需要时，合作——有帮助作用的代理人间的私下交易——是有用的。但是，由于这种合作对委托人有一些不利影响，因此，它并不是一件幸事。作者认为，理想情况下，委托人希望在某些方面鼓励合作、在其他方面鼓励竞争。限制货币性私下支付有助于实现一个恰当的平衡。

在本篇的最后是 Eirik Furubotn 和 Leonid Hurwicz 在 1989 年德国 Wallerfangen 新制度经济学研讨会上作的评论，它们侧重不同的制度经济学研究方法。当前，进行制度经济学研究的学者可分为两类，他们都遵循新古典传统，但在分析方法上有些不同。一类学者在分析组织或制度问题时采用一种文字表述方法，倾向于融入大量的描述性细节。另一类学者是正式主义学派，他们在更抽象的层次上进行研究，大量使用数学工具获取结论。Eirik Furubotn 在文章中强调了这两种制度研究方法的互补性。随着知识的增加和经济模型更加严格和复杂，数学方法的重要性也可能增强。但是，Furubotn 又指出，对于制度主义来说，在正式化模型成为所有严肃的理论学家必须使用的工具以前，尚有很长的路要走。事实上，过早限制制度研究的范围和方法是危险的，会丧失广泛讨论带来的收益。现在所需要的是把非正式制度研究的一些发现融入正统微观经济学中。这样做，一个更令人满意的折衷的制度理论

才可能出现。Leonid Hurwicz 比较了新制度经济学和主要由他本人发展起来的机制设计理论。机制设计把经济机制或结构看作是有待确定的未知而不是已知数据。它的特征问题是构筑一个满足既定目标的机制。为促进新制度经济学家和他本人的理论间的更好沟通,Hurwicz 阐述了在机制理论中与制度结构概念相一致的地方,并从机制设计角度讨论了制度分析的基本特征。

外部性和Coase定理:假设还是结论?

Urs Schweizer*

0 引 言

在法的经济学分析和产权理论中,有很大一部分是建立在Coase(1960)这篇著名论文基础上的。这篇文章的结论通常被称为Coase定理,但是,众所周知,Coase是让其他人把自己的观点表述为一个定理的。Coase定理是关于其活动给彼此带来外部经济或不经济的有关各方的分散决策的。对于这种情况,Pigou(1932)认为,除非通过恰当的政府干预加以纠正,否则私人成本和社会成本间的差异会导致资源浪费。Coase定理对这一观点提出了强有力的挑战,它认为,如果初始产权安排是清楚的,涉及权利交换的交易是无成本的,那么,最终结果将是有效率的。因此,问题的焦点是在存在外部性的情况中,结果是有效率的还是缺乏效率的问题。

本文利用博弈论的概念来探讨效率问题。在正式文献中,一些研究表明分散决策导致了结果缺乏效率(市场失败文献),另一些研究则认为分散决策导致了结果富有效率。由于大部分研究在数学意义上都正确,因此,要解决的问题是找出出现这种相反结论的准确原因。在本文中,我将以下述方式探讨这一问题。

在第1节中,我引入了一个简单的包含了双方间外部不经济

的资源配置问题，在本文中，它将为研究效率问题的不同分析方法提供一个统一的框架。从本质上说，这一模型概括了 Coase(1960) 讨论的大部分例子。

第 2 节考察了 Coase(1960)对火车机头溅出的火星给周围树木造成的没有赔偿的损害的分析。Coase 分析了这个最早由 Pigou 讨论过的铁路案例以说明 Pigou 对这一情况的经济学分析是错误的。由于 Coase 在分析中假定了交易成本很高，因此就 Coase 定理而言，他的结论实际上没有多大意义。但是，它却提供了一些线索，告诉我们根据 Coase 自己的研究方法应如何恰当地分析高交易成本情况。根据这些启示，我认为，如果用博弈论语言来表述，双方的活动水平是唯一的策略，那么，非合作 Nash 博弈均衡应该是所预期的结果。不管怎么说，Coase 并没有否认结果是缺乏效率的。但是，由于外部性的相互性，让铁路公司赔偿火灾造成的损失——这显然就是 Pigou 所推荐的方案——并不会恢复效率。相反，对于恰当的参数结构而言，不对损失提供赔偿的制度会减少浪费。因此，责任归属必须同 Pigou 式的税收制度区分开来，因为根据以上的解概念，如果税率恰到好处，这样一种税收制度可以纠正市场失败。

第 3 节探讨了通过引入足够多的竞争性市场，效率可以恢复的观点。Arrow(1969)指出了推导福利定理的分析可如何扩展至外部经济情况中去。但是，竞争性假设似乎更不可行，因为，即使是在比本文探讨的情况更为一般的情况中，在 Arrow 的方法中，在市场的每一边都只有一个主体。Arrow 的方法很有意义，但是显然它并不能正式化 Coase 定理背后的观点。

在第 4 节中，我用合作博弈理论的解概念来论证 Coase 定理的效率观点。但是，由于合作解根据定义是有效率的，因此，它把 Coase 定理从一个定理变为了一个关于解概念的假说。更糟糕的是，如果用非合作解来分析高交易成本情况，用合作解分析低交易

成本情况,那么,在解概念上就存在一个不恰当的两分法:对于中等交易成本情况没有合适的解决办法。

在第 5 节中,不管交易成本有多大,我们只用非合作 Nash 均衡作为唯一恰当的解概念,这样我们就可以避免上面的那种两分法。通过引入在策略间的谈判程序的步骤,Nash 均衡可以导致一个有效率的结果。对任何具体的谈判程序,需要有一些正式的证明来确定效率。通过这种证明,Coase 定理才能真正在非合作方式下成为一项定理。

传统上,交易成本概念既指这类成本的策略特征,又指有形交易成本。在非合作分析中,所有策略特征都融入到解概念中,而任何有形交易成本都直接写入到博弈的推广形式中,第 6 节讨论了有形成本的一个例子。由于在所有层次的成本上使用了同一解概念,因此,可以在不同层次成本间进行比较静态分析。

最后两节讨论了不完全信息环境。非合作方法在处理这类情况上无疑占有优势。在这一背景下,私人信息无须视作交易成本的某些抽象来源。双方间的策略作用用解概念揭示,而结果是否有效率仍只是一个正式分析的问题。在第 7 节中,我们分析了受害方完全了解而施害方并不了解损失的实际程度的情况。在这一背景下,和完全信息下相同的谈判程序导致了一个(事后)有效率的结果。

在第 8 节中,信息的不对称性表现在施害方的效用函数上:施害方拥有完全信息,而受害方却没有。在这一环境中,无论实施何种谈判程序,效率一般无法实现。在这一点上,我们用具体的数字指出,不存在既激励相容,又有个人理性和事后效率的直接机制。这就是说,根据揭示原理(Revelation Principle),没有哪一谈判程序——无论它多么复杂——能恢复效率。本文的主要结论是,只有在采用非合作方法时,Coase 定理才有可能成为正式理论。而且,在这一方法下,如果信息是完全的,它成为正式定理的机会就更大。

1　一个简单的外部性模型

设有 A、B 双方，它们分别在 x 和 y 水平上进行某些活动。设 A 的行为对 B 有不利影响，假设双方的净效用可以用货币单位衡量，它们分别为：

$$(N)\quad U=A(x)\quad 和\quad V=B(y)-S(x,y)$$

函数 $A(x)$和 $B(y)$代表没有外部性时的效用。假定它们是单峰的。在活动水平 x 和 y 上，外部不经济等于 $S(x,y)$，如果这部分不经济没能得到补偿(N=不负责任)，它必然由 B 承担，B 是受害人。

我们假定

$$S(x,0)=S(0,y)=0\quad S_x(x,y)>0\quad S_y(x,y)>0$$

这一假设强调了外部性的相互性，就是说，只有当两种活动的水平同时为正时，伤害才发生。

上面的模型可作不同解释。尤其是它涵盖了 Coase(1960)所讨论的两个主要例子。就第一个例子来说，A 方是养牛人，他的四处闲逛的牛毁坏了邻近土地上的庄稼，B 方就是在毗邻地块上耕种的农民。前者给后者造成的损失等于由闲逛的牛造成的农作物(年)损失的价值。Coase 的第二个例子谈的是铁路(A 方)机车溅出的火星给毗邻铁道线的财产造成的损失。这里的损失指的是火灾给农作物造成的毁坏。

这个模型也涵盖了最早由 Calabresi(1965)进行研究的与事故法(Law of Accidents)有关的情况。例如，A 方可想像为一个开车人，他的平均行驶速度为 x；而 B 是一个行人，他以频率 y 横穿马路，事故造成的预期损失取决于双方选择的活动水平。如果没有具体的责任规定，损失由 B 方承担。在事前，行人不知道他们是否会陷入一场事故，并且，如果他们遇到了事故，他们不知道伤害他

们的驾车人是谁。因此，你可以把 A 方和 B 方想像为这两类行为者的平均代表。正式模型仍可说明这种情况。

为后文的分析方便，在这里我们指出，有效率的活动水平由一阶条件

$$(E) \quad A_x(x^E)-S_x(x^E,y^E)=0 \quad \text{和} \quad B_y(y^E)-S_y(x^E,y^E)=0$$

决定。如果效用可以用货币衡量，转移支付能以许多种方式把损失在 A、B 双方间分配。但是，效率水平与任何转移支付方案无关。

2 高交易成本时的责任原则

在本节中，我用正式模型来探讨 Coase 对铁路例子的分析(Coase，1960)。Coase 的分析结论是：强迫铁路对那些遭受由火星引致的损失的人赔偿不一定会改善效率。不幸的是，Coase 并没有指出在这种情况中交易成本是高还是低。他只是说，如果交易成本低(消失)，无论实行什么样的责任原则，谈判都会导致一个有效率的结果。因此，就效率而言，只有当谈判成本太高，谈判因此无法达成时，责任归属才重要。在文章的第 8 节中，Coase 只是假定这种情况普遍存在。他虽然没有使用博弈论语言，但他的观点似乎与下面的逻辑相一致。

在一个不负责任的体制中，双方发现他们处于一个其正式形式由等式(N)给出的博弈环境中。根据假设，高交易成本阻止双方进行谈判。因而，A 方将实施他的占优策略，而 B 只能以一种最优方式对 A 的行动作出反应。相应的活动水平由等式

$$A_x(x^N)=0 \quad \text{和} \quad B_y(x^N)-S_y(x^N,y^N)=0$$

决定，这两个等式构成了(非合作)Nash 均衡的一阶条件。显然，在这一均衡中，效率的必要条件永远不会得到满足，因此，这一均衡肯定是缺乏效率的。从铁路公司角度看，私人净效用和社会净效用间存在差异，这一差异导致了无效率。但是，Coase 正确地指出了

从一个不负责任的体制转变为一个严格责任的体制并不会恢复效率的事实。严格责任意味着情况与

$$(L) \qquad U=A(x)-S(x,y) \text{和} V=B(y)$$

的标准形式的博弈相一致。在这一博弈中，B 方有占优策略。Nash 均衡导致了活动水平 (x^L, y^L)，这一水平可从一阶条件

$$A_x(x^L)=S_x(x^L, y^L) \text{和} B_y(y^L)=0$$

中算出来。这一 Nash 均衡也不可能是有效率的，因为一阶效率条件 (E) 再一次被违背了。现在私人与社会净效用的差异落在了 B 的身上。从效率角度看，比较这两种责任原则下的解一般是不可能的。在任何情况中，很容易找到某些参数安排，在这些安排下，没有责任的均衡比严格责任的均衡更有效率。因此，如果 Pigou 确实提出铁路公司应对火灾引起的损失负责——Coase 声称 Pigou 确实提出了这样的观点，那么，Pigou 确实在他的经济学分析中犯了错误。比较这两种责任原则等于比较两个无效率的配置。Diamond 和 Mirrlees(1975)详细地考察了这一问题。

但是，转移责任并不是与 Pigou 的名字联系在一起的唯一观点。我们的模型也能分析 Pigou 税(见 Baumol 和 Oates, 1975)。Pigou 税是一套恢复效率的方案。作为造成损失的人，A 方必须根据他的活动水平按比例纳税。但是，他不必对受害人提供补偿。设 t 是这一方案中的税率，标准形式为

$$(P) \qquad U=A(x)-tx \qquad \text{和} \qquad V=B(y)-S(x,y)$$

的博弈描述了这种情况。这一博弈的 Nash 均衡是一阶条件

$$A_x(y^P)-t=0 \qquad \text{和} \qquad B_y(y^P)-S_y(x^P, y^P)=0$$

的解。也就是说，一个政府机构通过税率 $t=S_x(x^E, y^E)$ 可以恢复均衡。事实上，管制的公共利益理论(见 Posner, 1974)把政府干预看作是纠正市场失败的活动，它认为政府机构会寻找这一税率。毋庸置疑，Coase 和新政治经济学是强烈反对这一观点的。就 Pigou 税而言，政府既无能力也无动机寻找恰当的税率。

本节探讨了高交易成本情况。我们讨论了各种标准形式博弈,它们的共同特征是,除了Pigou税以外,如果把非合作Nash均衡看作是预期结果,那么,无效率状态是无法解决的。Coase没有使用严格的博弈论语言。但是,由于有一方有一个占优策略,大部分经济学家可能同意上面提到的Nash均衡非常可行的观点。相反,在Coase定理赖以成立的低交易成本或零交易成本情况中,经济学家们意见会不相一致。对我们的正式模型来说,Coase定理指出,无论责任原则如何,双方间的谈判总会导致一个有效率的安排。由于上面所有不依赖政府干预的Nash均衡是低效率的,因而,或者Coase定理是错误的,或者这些均衡并没有恰当地描述低交易成本情况。

要使Coase定理成立、效率实现,那么,至少有三个选择:

首先,可以对外部性建立市场,如果这类市场是竞争性的,它可以保证效率实现。

其次,有人指出,低交易成本环境最好用合作博弈和解概念来描述。许多经济学家或明或暗地采用了这一分析方式(Polinsky,1983;Cooter,1982;Coase,1960。在Ordeshook,1986中,双方的解是从"核"(Core)推导出来的)。根据定义,由于合作解概念——如核或Nash的仲裁点——导致了有效率的结果,因此效率得以恢复,但这种效率的恢复只是关于解概念的假说而不是它的结果。

第三,在一个非合作框架下也可以实现效率。Nash(1953)最早指出了这种可能性。但一个非合作Nash均衡要有效率,博弈的标准形式必须不同于上面所研究的博弈。Nash的想法是把博弈者在合作博弈中的谈判步骤变为非合作模型中的行动。

在下面三节中,我们详细分析这三种选择。

3　竞争市场方案

Arrow(1969)指出，在市场普遍性(Universality of Markets)假说下，任何竞争均衡都肯定是有效率的。他同时证明了在涉及外部性时市场普遍性的准确含义。他的观点可以很容易地结合到第一节的模型中。外部性的数量必须用 A 方的活动水平衡量。A 方“供应”外部性，而 B 方“需求”外部性以及把它作为一种“投入品”。进一步地，我们用 r 表示外部性的“价格”。换句话说，外部性被看作通常意义上的商品，不过，在我们的模型中，当外部不经济存在时，价格可能为负。如果外部品市场是竞争的，那么，双方都是价格的接受者。在这种情况下，供给和需求函数可以定义为各方优化问题的解。因此，在价格 r，供给等于

$$x^S(r)=\arg\max A(x)+rx$$

而 B 方的需求和活动水平为

$$[y(r),x^d(r)]=\arg\max B(y)-S(x,y)-rx$$

假设在这一市场上供需相等，那么，相应的 x 和 y 的水平为

$$x=x^d(r)=x^s(r),y=y(r)$$

这一解很容易证明是有效率的，因为对于任何其他的活动水平 x' 和 y'，根据定义有

$$A(x)+rx\geqslant A(x')+rx'$$

和 $$B(y)-S(x,y)-r(x)\geqslant B(y')-S(x',y')-rx'$$

因此，在活动水平 x 和 y 上，总的效用至少必须和其他活动水平 x' 和 y' 上的效用一般高。这一结论的证明可直接从第一福利定理推得。

因此，在正式意义上，效率可以通过这种竞争市场方案获得。但一些经济学家包括 Arrow 本人指出，这种方案并不可行。一个问题是，在许多外部性情况中，以上述方式代表外部影响的商品可能无法获得；另一问题与市场的细分程度有关。正如 Arrow 对外

部性一般所指出的,在每个市场上,唯一的买方和唯一的卖方交易,这种情况似乎更接近双边垄断而不是一个竞争市场。因此,价格接受行为假设很难成立。最后,Starrett(1972)指出,外部性一般导致非凸生产集。因而,甚至在正式意义上,均衡也不可能存在于这种市场上。

总而言之,通过竞争市场方案实现效率的任何企图都会遇到困难,因此,它不能作为"证明"Coase 定理的可行方法。事实上,Coase(1960)根本就不依赖竞争市场假设。所以,我们最好探索其他的可能性。

4 合作谈判解方案

我们用一个集合 R 描绘双方间的正式谈判,R 是一个可行的效用配置集,r 是 R 中的一个点——威胁点,它表示在双方没有取得一致时的效用配置。一个合作解由一个函数 f 组成,f 与每一个正式的谈判环境(R,r)相联系,因而,$f(R,r)$属于可行的效用分配集 R。函数 f 被假定满足某些公理,其中一个公理是效率。因此,根据定义,谈判问题的合作解总是有效率的。最著名的合作解概念是 Nash 的仲裁点(见 Nash,1950;或 Owen,1982)。

我们在我们的外部性模型框架下探讨这些概念。我们首先必须把一个正式的谈判环境用一个由等式(N)给出的标准博弈形式描述。你可以认为集合 R 由所有的效用配置(U,V)组成,至少在某一活动水平(x,y)上,(N)成立。在图 1 中,这一集合的上限用 NN 表示。但是,如果 NN 确实是效用边界,由于在边界 NN 上,Nash 均衡(x^N,y^N)是有效率的,因而无效率的非合作解是不会出现的!只有当双方间能实现转移支付时,帕累托改善才可能出现。在这种情况中,集合 R 由所有的效用配置(U,V)组成,对 R 来说,

$$U+V\leqslant A(x^E)+B(y^E)-S(x^E,y^E)$$

成立。在任何情况中，只有在这一边界上，Nash 均衡才是无效率的。

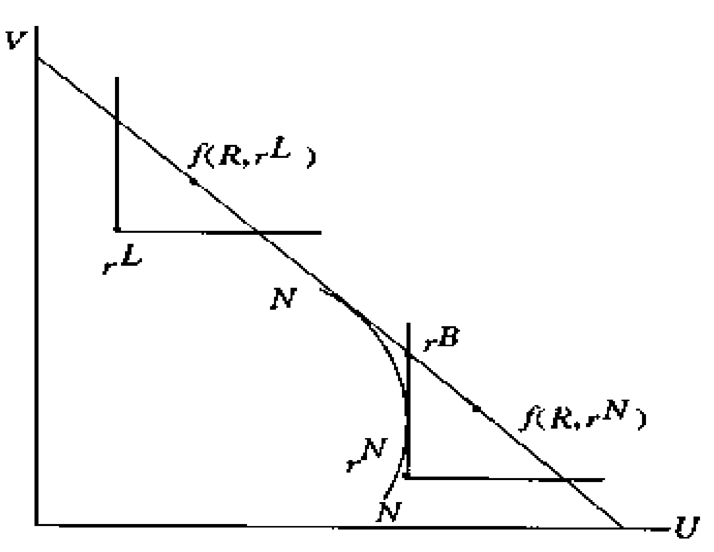


图1　Nash均衡、谈判解和效率边界

其次，还必须明确威胁点。首先，假设 A 方并不对他给 B 方造成的损失负责（不负责任的规则 N）。如果双方没有达成任何一致，那么，在非合作博弈中，A 就拥有占优策略，B 只能以最优方式对 A 的策略作出反应。正如第 2 节所描述的，结果将是 Nash 均衡 (x^N, y^N)。因此，根据这一 Nash 均衡，可以用效用配置

$$r^N = [A(x^N), B(y^N) - S(x^N, y^N)]$$

作为合作博弈的威胁点。由于同样的原因，如果规则要求 A 方对他给 B 方造成的任何损失负严格责任，那么，相对应的非合作博弈的标准形式为 (L)。与这时的 Nash 均衡相一致，效用配置

$$r^L = [A(x^L) - S(x^L, y^L),\ B(y^L)]$$

为合作博弈的威胁点。可以看出，责任的归属决定威胁点（见图 1），并且它对可行的效用分配集 R 没有影响。如果零交易成本意味着双方达成了一个合作解如 Nash 仲裁点，从效用配置上说，预期结果根据责任归属的不同分别为 $f(R, r^N)$ 或 $f(R, r^L)$。但是，对于这两种责任原则，结果都必须是有效率的，因此，只有当涉及到收入的分配时，责任原则才重要。这一结论与 Coase 定理和 Coase (1960) 详细讨论的游荡的牛的例子相一致。合作解概念是说明

Coase 定理的一种方法，但它无法证明这一定理，因为在这一方法中，效率由定义给出。换句话说，如果把合作谈判理论作为描述零交易成本的框架，Coase 定理在概念上只是一个假说。

当然，如果这样一个假说成立，那么，它肯定对政策结论有影响。假设一个政府机构用税率为 t 的 Pigou 税方案纠正由外部不经济引起的所谓市场失败。根据传统理论，政府不对受害者提供补偿。这种情况下，双方面对的正式谈判环境取决于税率 t，它由效用配置 (U,V) 的集合 $R=R(t)$ 组成，其中

$$U+V\leqslant A(x)+B(y)-S(x,y)-tx$$

至少在某一活动水平 (x,y) 上成立。威胁点可以合理地假定为效用配置

$$r^P=r^P(t)=[A(x^P)-tx^P,B(y^P)-S(x^P,y^P)]$$

它产生于相应的非合作 Nash 均衡（见第 2 节）。如果双方 A 和 B 能以零交易成本谈判，并且如果上述假说成立，那么，预期结果应是效用配置 $f[R(t),r^P(t)]$。当然，这一结果位于集合 $R(t)$ 的边界上，因此它满足一阶条件

$$A_x(x^P)-S_x(x^P,y^P)=t$$

但是，仍没有一个正的税率使整体效率条件 (E) 得到满足。换句话说，如果双方达成一个合作解——而不是非合作 Nash 均衡，那么，实施任何类型的 Pigou 税都会扭曲本来有效率的结果。Buchanan 和 Stubblebine（1962）指出了这一点。

第 3 节指出，如果涉及高交易成本，则非合作 Nash 博弈均衡 (N) 是一个无效率的结果。在本节中，通过利用合作博弈理论的解概念，Coase 定理中的效率得以恢复。这一方法有其优点，因为它漂亮地说明了 Coase 定理的基本内涵。但是，这一方法有一个严重的缺陷，因为在解概念上它导致了一个不合理的两分法。如果用非合作概念处理高交易成本情况，用合作概念处理低交易成本情况，我们不清楚现实中的所有那些中等交易成本情况应如何处理。因

而，为避免这种两分法，在下一节中，我们将在一个非合作框架下分析效率的恢复。

5　非合作谈判

Nash(1953)是最早以非合作方式分析谈判问题的。他认为，任何正式谈判环境，如果它的可行效用配置集为 R，威胁点为 r，它都可以以下步骤简化为一个非合作博弈。作为策略，A、B 双方分别必须得到效用水平 U' 和 V'。如果对于集合 R 而言所选择的效用水平是可行的，那么，双方将得到所希望的效用水平。否则，博弈的支付(Pay off)为威胁点 r。容易证明，在威胁点以上的任何有效率的配置都与相关的需求博弈的一个非合作 Nash 均衡相对应。因此，理论上，有效率的结果可以作为非合作均衡来实施。

Arrow(1979)就效率点的实现提出了一个略微不同的非合作方法。Windisch(1975)谈到了早期文献中出现的一些更深入的研究。这些方法的基本观点是，把谈判程序的变化作为一个非合作博弈的策略变量。为说明这一观点，考虑下面的扩展形式的博弈。在第 1 阶段，B 向 A 提供一份合同，合同中，他承诺如果 A 的活动水平 x 不超过某一极限 X，他就向 A 提供支付 Z。在第二阶段，A 决定是接受这一合同还是让活动水平超过这一极限。最后，在第 3 个阶段，B 不得不调整自己的活动水平以与 A 在第 2 阶段所选择的活动水平相适应。

如果没有第一个阶段，Nash 均衡依然是博弈(N)(见第 2 节)的无效率活动水平(x^N，y^N)。但引入第 1 阶段导致了一个截然不同的(子博弈精炼)均衡，它的推导如下(对子博弈精炼均衡概念，读者可参阅 Selten(1975))：在第 3 阶段，B 方可观察到 A 在前一个阶段所选择的活动水平 x。无论 A 是否超过那一极限，在这一阶段里，B 的最佳反应总是

$$y=y(x)=\arg\max B(y)-S(x,y) \tag{1}$$

在第 2 阶段,A 决定是否接受 B 在第 1 个阶段里提出的合同 $[X,Z]$。如果 A 接受了合同,为得到支付 Z,他必须不突破极限 X。如果他不接受这份合同,他会把自己的活动水平提高到 x^N,这时,x^N 会产生最高效用。因此,如果 B 向 A 提供了合同 $[X,Z]$,A 的反应肯定是

$$x=x(X,Z)=X,\text{如果 } A(x^N)\leqslant A(X)+Z \tag{2}$$

$$\text{和}\quad x=x(X,Z)=x^N,\text{如果 } A(x^N)>A(X)+Z \tag{3}$$

严格地说,如果 $A(x^N)=A(X)+Z$,那么 A 在接受和拒绝合同之间是无差异的。但为了分析方便,我们假定在这种无差异情况中,A 总是接受合同。

在第 1 阶段,提供合同的是 B。显然,对 B 来说,提供严格大于 $A(x^N)-A(X)$ 的支付是无利可图的,因为 A 已经在更低的支付水平上接受这一极限水平了。但是,如果 B 提出的合同不被 A 接受,那么 B 的效用等于

$$V=V^N=B(y^N)-S(x^N,y^N) \tag{4}$$

而这等于他在博弈(N)中的效用(见第 2 节)。另一方面,如果 B 提出的合同 $[X,Z]$ 被 A 接受——因为它满足

$$A(x^N)=A(X)+Z$$

那么,B 的效用等于

$$V=B(X)-S[X,y(X)]-Z$$

当然,这种方式实现的 B 的最高效用来自于合同

$$X=x^E,\qquad Z=A(x^N)-A(x^E) \tag{5}$$

由于 (x^N,y^N) 缺乏效率,这一效用超过了 A 不肯接受的任何合同带来的效用(4)。因此,在子博弈精炼均衡中,B 方必定提出合同(5),它将被 A 接受,并导致一个有效率的配置。图 1 描绘了相应的效用配置

$$r^B=[A(x^N),B(y^E)-S(x^E,y^E)-A(x^N)+A(x^E)]$$

总而言之，作为一个解概念，非合作 Nash 均衡被广泛接受。在第 2 节中我们指出，Coase 在讨论铁路的例子时实际上使用了这种方法。而且，反对 Coase 定理的人也用它来证明各种类型的市场失败(见 Johansen，1982)。本节指出，只要谈判程序的步骤包含于非合作博弈行动中，Coase 定理关于效率的结论可以用非合作方法来证明。但是，要证明一个 Nash 均衡的效率，需要有上面的这种证明。有了正式证明，Coase 定理才可以称为定理。

利用非合作博弈证明 Coase 定理，就不需要用交易成本这个棘手概念作为选择合适的解概念的工具了。问题的关键不再是交易成本水平而是用什么样的恰当的非合作博弈来描述某一给定情况的特征了。两个关在不同囚室中的犯人面对的囚徒的两难和双方可以自由交流并可以作出有约束力的承诺的情况所需要的博弈模型显然不同。在第 1 节提到的驾车人与行人的例子中，双方在事前甚至并不认识，但只要选择了恰当的博弈扩展形式，这种情况就很类似囚徒的两难了。显然，不仅配置问题重要，而且博弈者进行信息沟通的可能性也很重要，但是，在非合作方法中，无论交易成本有多大，双方的策略反应总是可以用 Nash 均衡描述。

6 中等交易成本

虽然可以用交易成本的策略特征作为解概念，但非合作方式可以直接分析任何有形交易成本，如为使承诺有约束力而支付给律师的费用等。为说明这一点，我们以以下方式修正第 5 节中的三阶段模型。如果 B 要提出一份合同，它就必须支付一份大于零的费用 F；只有当他不提交合同时，这一费用才可免交。除了这一费用外，博弈与上一节完全一样。

(子博弈精炼)均衡如下确定。在第 3 阶段，B 观察到对方的活动水平，并根据(1)作出反应。在第 2 阶段，如果 B 没有提交合同，

A 选择活动水平 x^N，在这种情况中，x^N 产生最大效用。但是，如果 B 提出合同[X,Z]，那么 A 分别根据(2)和(3)作出反应。最后，在第 1 个阶段，B 或者提出合同(5)——它带来的效用是

$$V=B(y^E)-S(x^E,y^E)-F \tag{7}$$

或者不提出合同，这样他就无需付费，这时他的效用为(4)。在均衡状态中，他的选择取决于费用的大小。如果费用之低使效用(7)大于(4)，B 就会提出合同(5)。在这一意义上，他所选择的活动水平是有效率的，但结果仍然是无效率的，因为他付出了费用。如果费用之高使效用(4)大于(7)，B 不会提出合同。这里，B 没有支付费用，但结果依然缺乏效率，因为活动在无效率的水平上发生。但是，在这一例子中，缺乏效率并不影响 Coase 定理，因为交易成本严格为正。

就解概念而言，非合作方法避免了两分法，从理论上说，对费用大小进行比较静态分析是有可能的。当费用趋近零时，预期结果趋近效率边界；当费用无穷大时，结果接近标准形式为(N)的 Nash 博弈均衡(见第 2 节)。第 2 节和第 4 节的两种方法也可以推导出这些极限情况，但是，从本节的例子可以看出，非合作方法的优势是它能够研究中间情况。

7 不完全信息下的谈判

在本文的后半部分中，我们在一个不完全信息环境中讨论一个外部性模型。首先，第 5 节的 3 阶段博弈可以很方便地加以扩展以引入关于由外部性引致的损失的不完全信息。扩展形式的博奕仍有一个 Nash 均衡，它(在事后)是有效率的。这一结论可能使你认为 Coase 定理即使在不完全信息下也成立(见 Arrow，1979)。但是，一般情况下，正如 Myerson 和 Satterthwaite(1983)的不可能性结论和 Samuelson(1985)的有关发现所指出的，效率不可能实

现。他们分析了一件不可分割商品在两人间的交换，这两个人都不知道对方的评价。在他们的框架中，只要双方的信息都是不完全的，事后效率就不可能实现。在下一节中我们将指出，即使一方拥有的信息不完全，在由外部性模型描述的情况中，如果 B 方不了解 A 方的效用，无效率的结果无法避免。

在本节中，我们假定在由外部性引起的损失上信息不完全。这一损失的程度只有 B 知道，他是蒙受损失的人，因为根据假设，A 不承担任何责任。双方都完全了解合同的其他所有特征。不完全信息以下述方式表示：损失 $S=S(x,y,t)$ 不仅取决于活动水平 x 和 y，而且取决于博弈者 B 的类型 t。在第 0 阶段，假设 B 的类型随机确定。B 在采取行动之前知道自己的类型，但 A 却不知道 B 的真实类型。在第 1 阶段，B 提出合同$[X(t),\ Z(t)]$，它现在决定于 B 的类型。在第 2 阶段，A 只看到 B 提供的合同，但却不知道 B 的类型。对 A 的效用来说，B 的类型实际上并不重要。因此，A 的均衡策略由(2)和(3)给出。最后，在第 3 阶段，B——他知道自己的类型——根据

$$y=y(x,t)=\arg\max B(y)-S(x,y,t)$$

调整自己的活动水平 y，以对 A 先前选择的活动水平 x 作出反应。均衡状态在 Kreps 和 Wilson(1982)意义上应是连续的，则 B 在第 1 阶段里承诺支付 A

$$Z(t)=A(x^N)-A[x^E(t)]$$

如果 A 的活动水平不超过水平 $X(t)=x^E(t)$ 的话，这里，$x^E(t)$ 和 $y^E(t)$ 表示当 B 为类型 t 时的事后效率水平。这些水平可以很容易地根据一阶条件

$$A_x[x^E(t)]=S_x[x^E(t),y^E(t),t]$$

$$\text{和}\quad B_y[y^E(t)]=S_y[x^E(t),y^E(t),t]$$

推导出来。B 提供的私下支付应使 A 最终获得的效用和他拒绝谈判、采取简单博弈(N)中的占优策略 x^N 时的效用相同。如果只是

在 B 遭受的损失上信息是不完全的，那么，A 实施威胁战略得到的效用并不取决于 B 的类型。正是这一特点使效率在不完全信息下得以实现。

8 不完全信息引致的无效率

本节中，我们假定在 A 的效用函数上信息是不完全的，即 A 知道自己的效用函数，但 B 并不知道。模型所有的其他特征都是公开信息。因此，模型的背景仍是一方的信息是不完全的。这似乎只是个微不足道的变化，但是，下面的分析将表明，这一变化严重阻碍了效率的实现。

分析第 5 节引入的三阶段博弈的（连续）均衡——这里根据新的信息环境作了调整——不存在任何困难。在第 3 阶段，B 观察到 A 的活动水平 x；从 x 中，B 可能了解到、也可能没有了解到 A 的类型。不管怎样，对 B 来说根据(1)作出反应符合序贯理性。在第 2 阶段，轮到 A 采取行动。A 的计算基本上和完全信息博弈形式（见(2)和(3)）相同，只不过这时的决策决定于他的类型——而 A 知道自己的类型。主要的差异出现在第 1 阶段，在这一阶段，B 在不知道 A 的真实类型的条件下提出一份合同。在第 0 阶段，A 的类型 t 随机决定，就是说 A 的效用函数为 $A(x,t)$。但是，这一博弈的序贯均衡不可能在事后具有效率，原因如下：无论自然状态如何选择 A 的类型，B 只提出一份合同，只要这一合同被某些类型的 A 拒绝，效率无疑无法实现。但是，如果这一合同被所有类型的 A 接受，效率也无法实现，因为，在这种情况中，无论 A 的类型如何，A 的极限活动水平都相同。这样一种结果也是无效率的。

有人可能认为无效率性是由博弈的特殊结构引起的，模型不允许 B 在提出一份最终合同前从 A 的策略行为中推断出 A 的类型。也有人可能想分析这样的博弈：拥有更多信息的 A 提出合同。

但是，无论谈判程序的博弈形式怎样，揭示原则（见 Myerson，1979）导出了效率一般无法恢复的结论。一旦谈判博弈的均衡一定，就存在某个直接的和激励兼容的机制。它的结果揭示出真相，这一真相与给定均衡相一致。为证明效率无法实现，就必须分析这些直接的和激励兼容的机制的类型。这是揭示原则的直接推论。当然，对我们的不完全信息问题来说，存在有效率的和激励兼容的直接机制。下面我们就来描述这些机制。唯一的困难来自这一机制必须被双方自由接受，因为对任何合理的谈判程序来说，双方总是可以选择不相沟通，换句话说，在自愿谈判背景下，直接机制要有意义，个人必须是理性的。

在我们的背景中，直接机制有下列特征：B 向 A 询问他的类型，A 可能告诉他真实类型，也可能不告诉他。根据 A 的回答，A、B 分别选择活动水平。这一机制也可能规定双方间的转移支付。如果不揭示真相不会带来好处，则这一机制是激励相容的。下面，我们只分析有效率的机制。因为 A 说出了真实情况，因此，如果 A 报告了他的类型 t，则双方会选择活动水平

$$[x^E(t),y^E(t)]=\arg\max A(x,t)+B(y)-S(x,y)$$

但是，如果 A 揭示了 t，不同的效率机制会在 B 必须支付给 A 的转移支付 $Z(t)$ 上出现差异。设

$$U(t',t)=A[x^E(t'),t]+Z(t')$$

表示真实类型为 t 而 A 说他的真实类型为 t' 时的效用。机制 $Z(t)$ 要激励兼容，对于任何一对 t 和 t'，条件 $U(t,t)\geqslant U(t',t)$ 必须成立。而且，如果效率机制 $Z(t)$ 要激励兼容，

$$A_x[x^E(t),t]\mathrm{d}x^E(t)/\mathrm{d}t+\mathrm{d}Z(t)/\mathrm{d}t=0$$

必须成立。如果 A 说他的类型为 t'，那么 B 的效用为

$$V(t')=B[y^E(t')]-S[x^E(t'),y^E(t')]-Z(t')$$

在有效率的活动水平上，激励兼容和一阶条件意味着对所有的 t 来说 $\mathrm{d}V(t)/\mathrm{d}t=0$。换句话说，作为激励兼容的必要条件，B 的

效用 $V(t)=v$ 并不取决于对 A 的类型的随机选择。这一条件也是充分条件。因此，有效率的激励兼容直接机制的特征完全可以用形式为

$$(IC) \qquad Z(t)=B[y^E(t)]-S[x^E(t),y^E(t)]-v$$

的转移支付描述。这类机制只在 B 的固定效用水平 v 上不同。

下面我们分析个人理性。首先分析掌握更多信息的 A。如果 A 拒绝谈判，在了解了自己的类型后，他总是有权选择活动水平 $x^N(t)=\arg\max A(x,t)$，这会使他得到效用水平 $U^N(t)=A[x^N(t),t]$。因此，从 A 的角度看，对所有的类型 t，只有当

$$(RA) \qquad U^N(t)\leqslant U(t,t)$$

时，机制才是个人理性的。对 B 来说，个人理性条件可以以下述方式获得。假设 A 没有得到进行谈判的机会。和上面一样，A 会采取策略 $x^N(t)$。B 不知道 A 的类型，他必须选择某一活动水平 y^N，y^N 会给他带来预期效用

$$EV^N=B(y^N)-ES[x^N(t),y^N]$$

这里的期望值 E 与 A 的类型联系在一起。因此，从 B 的角度看，个人理性要求机制满足条件

$$(RB) \qquad \operatorname{Max} EV^N\leqslant v$$

这里的最大值决定于 B 的活动水平 y^N。

现在的问题是，是否存在一种能同时满足条件 (IC)、(RA) 和 (RB) 的机制。一般情况下，答案是否定的。就是说，对任何一个在以上意义上满足个人理性的激励兼容的直接激励机制，它可能缺乏效率。为说明这一点，我们来分析下面这个例子：

$$A(x,t)=x(t-x/4)$$

$$B(y)=y(2-y), \qquad S(x,y)=xy/2$$

对于类型 $1/2\leqslant t\leqslant 2$，有效率的活动水平为：

$$x^E(t)=4(2t-1)/3 \qquad 和 \qquad y^E(t)=2(2-t)/3$$

因此，如果 A 的真实类型为 t，在机制 (IC) 下，A 说出了他的真实

类型，则效用水平为：

$$U(t,t)=4(t^2-t+1)/3-v$$

如果 A 没有机会进行谈判，他的策略和最终效用将等于

$$x^N(t)=2t, \qquad U^N(t)=t^2$$

根据个人理性条件(RA)，B 的效用水平不可能为正，即 $v\leqslant 0$ 。但是，由于 B 可以拒绝谈判，因此，当他选择了活动水平 $y^N=(2-Et)/2$——使他得到预期效用

$$EV^N=(2-Et)^2/4>0$$

时，在 $v\leqslant 0$ 的情况中，上述机制从 B 的角度看不可能符合个人理性。因此，在这一例子中，没有一个激励兼容的直接机制既（在事后）有效率又满足双方的个人理性条件。这一不可能性结果来自于这一事实：在上面的例子中，不确定性导致了足够大的离心趋势。而且，为了保证模型的激励兼容性，拥有不完全信息的一方的效用水平必须固定。因此，对拥有不完全信息的博弈者来说，个人理性条件只能赋予他的效用水平较低的值，而从他的角度看，这是不符合个人理性的。揭示原则表明，在这种情况中，不存在有事后效率均衡结果的谈判博弈。在这类情况里，不完全信息严重阻碍了效率的实现。

结　论

根据 Pigou 的分析，外部经济和不经济被广泛认为是市场失败的起因，也就是说，在自由放任经济中，资源被浪费了。而且，根据他的分析，政府干预被作为纠正这种失败的手段。基于众所周知的原因，Coase 强烈驳斥了这种观点。当然，在高交易成本情况中，他并没有驳斥效率在自由放任经济中可能不会实现的观点。他当然也会探讨政府纠正这类市场失败的能力（和意愿）。Coase 定理的精髓是，在低交易成本中不需要政府干预。

对现实世界的观察并不能直接揭示出某一结果是否具有效率。福利分析只能在现实性模型中进行。这种模型必须在理论上明确有关各方可以采取哪些行动、模型中的哪些结果产生于各方的策略反应。用博弈论语言来说，首先，必须明确描述一个正式的博弈；其次，关于正确的解概念需要有一个假说。只有这样，我们才能考察某一预期结果的效率特征。

由于高交易成本阻止了有关各方面的信息交流，因此，在高交易成本情况中遵循 Pigou 和 Coase 传统的文献基本上都把非合作 Nash 均衡作为合适的解概念。尤其是，我不知道有哪份关于市场失败的研究不曾依赖这一概念。引起争议的是低交易成本情况。对于这种情况，Coase 定理认为在自由放任经济中有效率的结果会出现，政府干预是不必要甚至是有害的。Coase 定理可能正确也可能不正确。但由于它作了一个福利判断，因此只能在一个模型和一个解概念的背景下进行分析。本文指出，关于 Coase 定理的很大一部分文献通过借助合作博弈理论的解概念如核(Core)或 Nash 的仲裁点来证明结果的效率性。这些概念的一个共同特征是，效率是它们的定义中的一个组成部分，因此在正式意义上，Coase 定理的效率性陈述不是一个定理，而是一个关于解概念的假说，并且，这一方法还有另一严重缺陷。如果高交易成本情况用非合作 Nash 均衡描述，而低交易成本或零交易成本情况用合作解概念来分析，那么，对于中间交易成本情况应该用哪一种方法呢？

为避免解概念上的这种两分法，本文用非合作方法证明了 Coase 定理。有效率的结果在理论上可以作为非合作 Nash 均衡实现的观点并不新颖。在发生关于 Coase 定理的争论以前，Nash (1953)就证明了一个相一致的结果。但是，我觉得他的观点没有得到足够的重视。相反，出现了大量的关于市场失败的文献，它们采用了非合作观点，并使许多人认为非合作 Nash 均衡内在地具有某种无效率的倾向。Nash(1953)指出这种想法是错误的，我们也

试图强化他的观点。因此，结论似乎应该是，在将来，应该更多地探讨具有效率的非合作均衡的博弈，就像在过去我们对缺乏效率的非合作均衡的博弈的研究那样。要证明 Nash 均衡具有效率，谈判程序的步骤应该明确地包含于博弈行动中。并且，利用这种方法，通过恰当地规定博弈结构，我们可以很容易地把有形交易成本引入到模型中，而把交易成本的所有策略特征作为非合作解概念。

现有的一些文献承认不完全信息是交易成本的起因，交易成本的策略特征极为重要。采用非合作方法，我们能以一种逻辑上一致的方法分析不完全信息环境，就像我们在最后两节所分析的那样。在这一分析基础上，我们得到了以下结论：在一个单方信息不完全的环境中，如果拥有较少信息的一方有一个外部机会，无论对方的真实类型如何，它能保证一个固定的效用水平，那么，不完全信息不一定阻碍效率的实现。但是，如果他的外部机会带来的效用水平依赖于拥有完全信息一方的私人信息，那么，效率一般无法恢复。如果你试图用策略性交易成本的一些抽象符号来分析不完全信息环境，这种结论不会是显而易见的。幸运的是用非合作方法，我们无需这样做，因为所有的策略特征都是用非合作解概念来处理的。

摘　要

外部效应被广泛认为是市场失败的起因。正式研究通过证明相应博弈的非合作 Nash 均衡的无效率性来证明市场失败。在有关各方恢复效率的能力上，Coase 定理更为乐观。一些经济学家试图通过合作解概念阐述 Coase 定理。但为避免解概念上的两分法并在正式意义上证明 Coase 定理是一项定理，本文采用了非合作方法。一个 Nash 均衡要有效率，谈判程序的步骤必须包含于博弈行动中。利用非合作方法，我们还可以分析不完全信息对效率实现

的潜在阻碍。

注 释

* 感谢 Eric Van Damme、Martin Hellwig 和一位匿名审稿人对本文前一稿提供的建设性帮助。感谢 Deutsche Forschungsgemeinschaft 通过 Sonderforschungsbreich 303 提供的资助。

参考文献

ARROW, K. J. (1969), "The Organization of Economic Activities: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Non-market Allocation", PP. 47—64, in: The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPB System, Joint Economic Committee of the Congress of the United States, Washington, D. C.

—— (1979), "The Property Rights Doctrine and Demand Revelation Under Incomplete Information", PP. 23—39, in: M. Boskin (ed.), Economics and Human Welfare, New York.

BAUMOL, W. J. and OATES W. E. (1975), The Theory of Environmental Policy, Englewood Cliffs.

BUCHANAN, J. M. and STUBBLEBINE, W. C. (1962), "Externality", Economica, 29, 374—384.

CALABRESI, G. (1965), "The Decision for Accidents", Harvard Law Review, 178,713—732.

COASE, R. (1960), "The Problem of Social Cost", Journal of Law and Economics, 3, 1—44.

COOTER, R. (1982), "The Cost of Coase", Journal of Legal Studies, 11, 1—33.

DIAMOND, P. A. and MIRRLEES, J. A. (1975), "On the Assignment of Liability—the Uniform Case", Bell Journal of Economics, 6, 487—516.

JOHANSEN, L. (1982), "On the Status of the Nash Type of Noncooperative Equilibrium in Economic Theory", Scandinavian Journal of Economics, 84, 421—441.

KREPS, D. M. and WILSON, R. (1982), "Sequential Equilibria", Econometrica, 50, 863—894.

ORDESHOOK, P. C. (1986), Game Theory and Political Theory, Cambridge.

OWEN, G. (1982), Game Theory, Second Edition, Orlando.

NASH, J. F. (1950), "The Bargaining Problem", Econometrica, 18, 155—162.

——(1953), "Two-person Cooperative Games", Econometrica, 21, 128—140.

MYERSON, R. B. (1979), "Incentive Compatibility and the Bargaining Problem", Econometrica, 47, 61—73.

——and SATTERTHWAITE, M. A. (1983), "Efficient Mechanisms for Bilateral Trading", Journal of Economic Theory, 29, 265—281.

PIGOU, A. C. (1932), The Economics of Welfare, 4th edition, New York.

POLINSKY, A. M. (1983), An Introduction to Law and Economics, Boston.

POSNER, R. A. (1974), "Theories of Economic Regulation", Bell Journal of Economics, 5, 335—358.

SAMUELSON. W, (1985), "A Comment on the Coase Theorem, PP. 321—339, in: A. E. Roth (ed.), Game-Theoretic Models of Bargaining, Cambridge.

SELTEN, R. (1975), "Re-examination of the Perfectness Concept for Equilibrium Points in Extensive Games", International Journal of Game Theory, 4, 25—55.

STARRETT, D. A. (1972), "Fundamental Nonconvexities in the Theory of Externalities", Journal of Economic Theory, 4, 180—199.

WINDISCH, R. (1975), "Coase-Paradigma Versus Pigou-Paradigma: Über Information und Motivation als Grundlagen Dezentralisierter Umweltkontrolle", Zeitschrift für Nationalökonomie, 35, 345—390.

用代理人监督代理人

Hal Varian[①]

委托代理理论一般假定委托人无法观察到他们所监督的代理人的特征或行为。委托人无法观察到代理人的特征和行为导致了激励方案设计上的复杂性。对这一文献的评述见 Hart 、Holmstrom(1987)和 Rees (1985a,1985b)。

但是,在现实生活中,代理人的特征或努力水平实际上并不是无法观察到的;可能只是观察它们的成本太高。你可以在模型中把高成本行动假定为不可能的行动,但是,这样做你就会错过一些有趣的现象。特别是,仅仅因为信息对委托人来说成本高并不意味着它对每个人成本都很高。代理人之间相互监督或提供建议可能很便利。

在现实世界中,代理人相互监督的激励机制十分普遍。例如,当局常常悬赏鼓励市民交出罪犯或报告违法案件。同样,委托人可以建立任务小组或工作委员会使代理人能共同参与某些活动。下面我们将讨论团体激励机制的一个极有趣的案例。

关于团体激励机制的文献一般把重点放在一个代理人的行动能向委托人提供关于其他代理人的信息这类情况上。Holmstrom (1979)指出,在一个激励方案的设计中,当且仅当一个信号提供了关于一个代理人隐藏行动的信息时,这一信号才是有价值的。因此,当一个代理人的产出与其他代理人的行动相关时,最优激励机制一般根据其他代理人的产出确定对该代理人的支付。

一些经济学家分析了这种最优激励合同可能会采取的形式，如 Bohn(1987)，Crocker(1985)；Sappington 和 Demski(1983)，Demski 和 Sappington (1984)，Demski、Sappington 和 Spiller (1987)，Holmstrom (1982)，Ma、Moore 和 Turnbull(1988)，Malcomson(1986)，Wookherjee(1984)，Rasmusen(1987)，Rasmusen 和 Zenger (1989)所述：

一般情况下，代理人间的相互关系不仅仅只揭示彼此的劳动生产率，它们还可能采取更复杂的形式。例如，代理人可以采取直接影响彼此成本或效用的行动，他们可能彼此间提供建议或信息，他们可能相互间提供保险。另外，委托人和一些代理人可能能够影响所在团体中代理人的构成。

1 Grameen 银行

这种团队监督机制的一个特别有趣的例子出现在发展中国家的贷款提供中。在孟加拉国，一个村子里的放债人可能收取每年150%的利息。世界利率水平约为10%～20%，因此，由于利息率过高，许多可能的赢利项目不会被进行。

显然，这个村子里的放债人拥有地方性垄断地位，但是，为什么私人贷款者不和他竞争从而瓦解他的地位呢？答案是这类项目常常只有很小的规模，选择贷款获得者和监督其业绩的交易成本很容易超过项目的利润。而村子里的放债人知道其客户的名声因而可以直接监督他们的活动，而对于潜在的竞争者来说，这些可能是成本很高的活动。

为了克服这些问题，孟加拉国一位叫 Muhammad Yunas 的经济学家成立了 Grameen 银行。Grameen 银行创造性地采用了一种激励方案来“内部化”选择和监督成本。

“虽然贷款只提供给一个企业家，但每个企业家又是一个由四

或五位申请同类贷款的人组成的团体中的一员。他们共同承担着担保人的职能。如果一个人无法及时还贷，对整个团体的贷款就被终止，这会对违约人造成严重的来自团体内的压力。在开始时，团体内只有两名成员可以申请贷款。根据他们的偿还情况，另两个人可以申请贷款，然后是第五个人。”(Farnsworth，1988)

根据 Hossain (1989)所述：

“团体起着保证相互履行责任的制度的作用。个人行为受到大量来自团体内其他成员的压力。因此，团体的存在起着为银行贷款提供担保的作用。如果一个成员违反了纪律没有履行还贷义务，团体的整体信用就受到打击，它在未来就不可能获得贷款……在一个成员确实遇到困难而无法支付贷款时，团体中的其他成员就会向他提供资金支持。”

因此，Grameen 银行非常成功。它每个月提供 475 000 笔平均规模为 70 美元的贷款。平均还贷率为 98%，而孟加拉国传统贷款人只有 30%至 40%的还贷率(数字取自 Lurie，1988)。

Grameen 方案包含了上面提到的团体激励机制的几个特征：

1)相互监督——代理人影响其他代理人从事应该和不应该活动的成本。

2)相互保险——在需要时成员间应相互帮助。

3)团体的构成——团体由各个成员构成。

4)相互帮助——代理人应该相互间提供信息和帮助。

5)顺序决策——激励机制有明显的顺序特征：团体成员根据其他成员的项目的结果获得贷款。

下面我们将通过一些简单模型来分析以上观点。我在一个相当一般的环境中分析这些问题，但并不详细探讨 Grameen 银行的运转过程。我特别要指出的是，Grameen 银行并不是一个利润最大化组织，它是一个半公益性银行，其目的是促进农村经济发展。这样做是因为我相信考察 Grameen 银行所采用的这种计划内含

的纯经济激励十分重要。

在其他国家中和在同一国家的不同时期里，为解决地方性贷款的提供问题建立了不同的经济制度，Bonus 和 Schmidt(1990)就讨论了德国的合作银行。

2　监督人的选择

在一些团体代理问题中，存在一个层级结构；一些人负责监督，一些人负责生产。委托人一般以最适合其目的的方式选择这些安排，我们会问，一个监督人需要有哪些特征？例如，委托人想要一个能惩罚过失的监督人还是一个奖励正当行为的监督人？

为解决这些问题，让我们分析标准的委托代理问题，就像 Hart 和 Holmstrom (1987)所描述的那样。委托人风险中性。代理人厌恶风险。委托人希望确定一个成本最小的转移支付方式。这一方式能诱使代理人提供某一行动。为简单起见，我们假定代理人只有两种行动可供选择，“最好的”行动 b，和“另一”行动 a。它们给代理人带来的成本用 C_a 和 C_b 表示，(π_{ia})和(π_{ib})是这两种行动所生产的产出的概率分布。

假设委托人希望代理人提供行动 b。那么，委托人的问题就是：

$$V=\max_{S_i}\sum_{i=1}^{n}\pi_{ib}(X_i-S_i)$$

s.t.

$$\sum_{i=1}^{n}\pi_{ib}u(S_i)-C_b\geqslant 0$$

$$\sum_{i=1}^{n}\pi_{ib}u(S_i)-C_b\geqslant\sum_{i=1}^{n}\pi_{ia}u(S_i)-C_a$$

第一个约束条件是参与约束。它指出，委托人提供给代理人的效用水平至少必须和他在其他地方可获得的最好效用水平一般大。为简便起见，我们把他在其他地方可获得的最好效用水平规定

为零。另一个约束是激励一致性约束。它指出，委托人想诱生的行动的效用至少必须和“另一”行动的效用相同。

在委托代理问题中，主要的注意力都放在了最优激励方案(S_i)的形状上了。Hart 和 Holmstrom(1987)回顾了这一领域中的研究结果，Grossman 和 Hart(1983)则详细地探讨了这一问题。这里，我们分析一个略微不同的问题。

我们要问的问题是：行动成本上的什么样的变化是委托人愿意得到的？委托人会雇一个能把委托人所偏好的行动的成本降低 1 美元的监督人还是一个可以把“另一”行动的成本增加 1 美元的监督人？哪一个更好，胡萝卜还是大棒？

利用包络定理可以很容易地回答这一问题，Lagrangean 表达式为：

$$\zeta=\sum_{i=1}^{n}\pi_{ib}(X_i-S_i)-\lambda[C_b-\sum_{i=1}^{n}\pi_{ib}u(S_i)]-$$
$$\mu[C_b-C_a-\sum_{i=1}^{n}\mu(S_i)(\pi_{ib}-\pi_{ia})]$$

把这一表达式对 C_b 和 C_a 微分，有

$$\frac{\partial V}{\partial C_a}=\mu \tag{1}$$

$$\frac{\partial V}{\partial C_b}=-(\lambda+\mu) \tag{2}$$

从包络定理可以看出，如果委托人所希望行动的成本减少了 1 美元，他的境况比“另一”行动的成本增加 1 美元要好，就是说胡萝卜优于大棒。使“最好的”行动更有吸引力在两个方面有利于委托人：它使参与约束和激励约束的约束作用减轻。

代理人也可以影响其他代理人面对的概率分布。一个扰动($d\pi_{ia}$)和($d\pi_{ib}$)对委托人效用的边际影响由下面两式给出：

$$dV=\sum_{i=1}^{n}(X_i-S_i)d\pi_{ib}+(\lambda+\mu)\sum_{i=1}^{n}\mu(S_i)d\pi_{ib} \tag{3}$$

$$(4) \qquad dV = -\mu \sum_{i=1}^{n} \mu(S_i) d\pi_{ia}$$

等式(4)指出，使“另一”行动的预期效用更不受欢迎的(π_{ia})上的任何变化——如一个平均保留收益——对委托人更有利。为解释等式(3)，我们分析委托人所偏好的行动在概率分布上的变化，这一变化使对委托人的净支付不变。那么，(3)式中的第一项将消失，我们看到，对于概率分布上的这种变化委托人和代理人没有利益冲突：当且仅当代理人境况更好时，委托人的境况才会更好。

3　相互保险

代理人可做的另一件事是相互提供保险。Grameen 银行章程的“十六条决策”之一指出：“我们始终愿意互相帮助。如果一人陷入困难，我们将全力以赴帮助他。”(Hossain，1989)那么，相互提供保险如何影响委托人的效用呢？研究表明，互相保险可以使委托人境况变好或变坏，这一切皆取决于相互保险所采取的形式。

Arnott 和 Stiglitz(1987)分析了道德风险环境中非市场保险(Non-market Insurance)作用的有关问题。Arnott 和 Stiglitz 指出，在一个包含道德风险的委托代理问题中，提供某些类型的保险肯定使委托人境况变差，而提供其他类型保险会使他们的境况变好。

从根本上说，如果代理人在委托人能观察到的自然状态中相互保险，则委托人的境况肯定糟糕。但是，如果代理人能在委托人看不到的状态上相互保险，那么，如果他们相互了解提供这种保险，委托人的境况肯定会变好。

3.1　委托人和代理人观察到同一状态

我们首先分析代理人只能在委托人可以提供保险的同一状

态，即在状态 $i=1,\cdots,n$ 上，提供保险的情况。这种保险的提供会以两种截然不同的方式使委托人境况变差。首先，假设委托人为代理人设计了一份没有考虑到代理人可能相互保险的激励方案。在这种情况中，只要两个代理人在同一状态中有不同的边际收入效应，他们就能找到一个互惠的保险方案。

但是，委托人能够提供代理人同样能提供的任何保险方案。根据揭示性偏好，代理人提供的任何保险方案都会使委托人境况变得糟糕。

现在假设委托人认识到代理人可能相互保险这一事实。为了消除这一动机，委托人必须设计一份激励支付方案，它满足在每种状态中边际收入效用对每个代理人都相同这一约束。而这在原来的问题上增加了新的约束，因此，委托人无法变得更好，而一般情况下，他的境况只会更糟糕[②]。

3.2 代理人能比委托人观察到更好的状态集

那么，如果代理人能以委托人无法看到的方式相互保险，情况又会怎样呢？在这种情况中，当代理人提供这种保险时，委托人无疑会变得更好。对这一假说的证明是 Holmstrom(1979)中委托人无法从提供一份包含随机性的合同中受益这一观点的应用[③]。

这里有一种简单方式证明这一定理的正确性。假定最优合同采取$(\tilde{S}_i)$的形式，这里$\tilde{S}_i$是某个随机支付方案，它的期望值是$\bar{S}_i$。设 r_i 是由条件

$$u(\bar{S}_i-r_i)=Eu(\tilde{S}_i)$$

定义的风险金。注意，如果效用函数严格凹性，风险金严格为正。

现在分析激励方案$(\bar{S}_i-r_i)$。由于这一方案为代理人提供了和方案$(\tilde{S}_i)$相同的预期效用，因此，这一方案是可行的。但是，它为委托人创造了比方案$(\tilde{S}_i)$更高的预期净收入。

我们用这一逻辑来分析手边的问题。假设在对委托人最优的激励方案中某个代理人在状态 i 得到 S_i 的支付。假设在状态 i 该代理人也有一个随机冲击$\tilde{\epsilon}_i$。如果他根据状态 i 为自己保险防范冲击$\tilde{\epsilon}_i$，我们假设他可以获得收入 $S_i+\tilde{\delta}_i$，有：

$$Eu(S_i+\tilde{\delta}_i)>Eu(S_i+\tilde{\epsilon}_i)$$

这里，我们再次用

$$Eu(S_i+\tilde{\delta}_i-r_i)=Eu(S_i+\tilde{\epsilon}_i)$$

定义风险金 r_i，并分析激励支付方案(S_i-r_i)。它给代理人带来相同的预期效用，因此满足最初的激励约束集。另一方面，委托人得到风险金的(正的)预期值。从中可以看出，委托人总是希望代理人参加这类保险。从根本上说，代理人(根据每个产出水平)为他们自己保险以使自己境况更好，但是，委托人设法获得了保险产生的全部盈余。

这一关系是单调的——消除的风险越多，从预期效用的增加上看，委托人的境况就会越好，因为风险金 r_i 在预期效用水平上是递增的。

4　团队的构成

我们现在用一个很简单的模型来分析 Grameen 银行贷款行为的另一特征，也就是团队的组成阶段。银行明确要求借款人组成一个五人团体，然后同时申请贷款。银行或者批准或者拒绝整个团体的贷款申请。借款人的项目都是独立的。

也许这一安排的动机是代理人比银行拥有更好的关于谁是好的“信用风险”的信息。其贷款取决于集团内其他成员给银行留下的印象这一事实诱使他们选择好的信用风险，从而使银行的评估活动更容易进行。

下面分析这种方案的一个简单模型。有两种类型的代理人，好的和差的。好的代理人有一个从1元钱的初始投资可生产出$V>1$的投资计划。差代理人投资1元钱的产出为零。

贷款官员通过支付某一固定成本K可以确定代理人是好的还是差的，我们把这一成本解释为一次面审或一份信用报告的成本。显然，如果$K>V-1$，银行会发觉根本就不值得面审代理人。如果代理人中差的类型很高，银行会发觉如果不进行面审就不能发放贷款。因此，无论有无面审，银行都可能不发放贷款合同。

现在假设银行提供下列方案：代理人组成规模为n的团体并向银行申请贷款。贷款官员选择其中一个进行面审，面审成本为K。如果这一成员被确定是好的，那么，该团体内所有成员都可获得贷款；如果他被判为差的，那么，该团体内没有人能得到贷款。

现在假定团体内的成员发觉只有和好的代理人组成团体才有利可图。这种情况下，投资方案肯定是有利可图的。因此，如果$n(V-1)\geqslant K$，这一方案肯定是有利可图的，当n足够大时，这一推理肯定成立。

现在我们分析团体成员组成同质团体的动机所在。如果寻找好的代理人没有成本，并且代理人之间不允许发生私下支付，那么，代理人肯定会认识到只有和好的代理人组成一个团体才符合其利益。因此，只有当寻找好的代理人存在成本，或者如果代理人间的私下支付或贿赂是可能发生的时，这一问题才有意义。

容易看出来，我们关于寻找好代理人的成本为零的假设并不重要。只要代理人能以比贷款官员更低的成本寻找到其他好的代理人，这样一种方案就应该是可行的。不同点在于私下支付的可能性上。

假设一个规模为n的团体考虑增加一个差风险的成员。假设增加该成员需要n个成员一致同意，差风险代理人可以向每个人提供可高达$1/n$的贿赂，当然，只有在团体批准他加入时，他才会

支付这一贿金。

如果差风险代理人被选中面审。团体内其他成员将得不到贷款，这一事件发生的概率为 $1/(n+1)$。如果团体内一个好成员被挑中面审，每个成员可获得 $V-1+1/n$，即贷款加上差代理人提供的贿赂。如果团体成员拒绝差代理人加入，每个代理人肯定会获得 $V-1$。

如果

$$\frac{0}{n+1}+\frac{n}{n+1}[V-1+1/n]\leqslant V-1$$

那么，拒绝差代理人加入而实现的收益要超过接纳他实现的收益。

仅当 $V\geqslant 2$ 时，这一条件才成立。因此，仅当项目有一足够高的价值时，这一方案才会诱致完全的分类。换句话说，要使团体成员有维持团体同质性的正确激励，银行必须保证每个团体成员从项目中得到大小为 Z 的价值。

但是，上面描述的这一方案缺少了 Grameen 银行方案的一个基本特征：在 Grameen 模型中，贷款是依次提供而不是同时提供的。只有当贷款提供给了本团体并且在我前面的其他成员获得了成功时我才能得到贷款。

我们把这一特征加到模型中。如果贷款得到批准，那么，差代理人排在我前面的概率为 1/2。如果这一事件发生，我只得到 $1/n$ 贿赂。如果它不发生，我得到 $V-1+1/n$。拒绝差代理人加入的条件现在变为：

$$\frac{0}{n+1}+\frac{n}{n+1}[1/2\cdot 1/n+1/2(V-1+1/n)]\leqslant V-1$$

即

$$2/(n+2)\leqslant V-1$$

现在有两件事：首先，上式的左边始终小于 1。因此，对于规模为 n 的团体，顺序方案将接受其他方案下不会被采纳的项目。其次，当 n 趋向无穷大时，如果团体规模足够大，价值任意接近 1 的

项目就会被接受。总的说来，这一方案渐近地富有效率。

5 顺序激励问题

我们现在转向分析 Grameen 银行激励方案的顺序特征。要做到这一点，通过分析标准的单个代理人隐藏类型激励问题比较便捷。我们采用 Varian(1990)的分析方法，Varian(1990)又是建立在 Tirole(1989)，Maskin 和 Riley(1984)基础之上的。

5.1 单时期问题

我们现在假定由贷款发放程序诱生的分类并不完善，在代理人团体内仍有一些异质性。为简便起见，我们假定有两种类型代理人，一类代理人劳动生产率高，另一类代理人劳动生产率低。前者能以成本 $C_1(X)$ 生产产出 X，后者以成本 $C_2(X)$ 生产产出 X。我们假定，对于所有的 X，有 $C_2(X)>C_1(X)$ 和 $C_2'(X)>C_1'(X)$，也就是说，前者的总成本和边际成本都比后者低。前者在全部人口中所占比重为 π，后者为 $1-\pi$。

由于只有两类代理人，委托人想针对这两种类型提出两套激励方案。它们的形式为 (S_1,X_1) 和 (S_2,X_2)，这里 S_i 是对 X_i 个单位产出提供的支付。方案 (S_1,X_1) 是给劳动生产率高的代理人的，(S_2,X_2) 是给劳动生产率低的代理人的。为了使各个代理人选择针对他们自己的方案，委托人必须设计支付体系，以使它们满足自我选择条件：

(5a) $$S_1-C_1(X_1)\geqslant S_2-C_1(X_2)$$

(5b) $$S_2-C_2(X_2)\geqslant S_1-C_2(X_1)$$

另外，委托人必须确保每个代理人能获得他们自己的保留效用水平，我们设这一水平为零：

(6a) $$S_1-C_1(X_1)\geqslant 0$$

(6b) $$S_2-C_2(X_2)\geqslant 0$$

委托人的预期利润为：

(7) $$\pi(X_1-S_1)+(1-\pi)(X_2-S_2)$$

委托人的问题是在(5)和(6)的约束下最大化(7)。

从方程式(5)和(6)中，我们容易看出，在(5a)和(6a)间只有一个收敛，在(5b)和(6b)间也只有一个收敛。事实上，我们关于成本函数的假设已暗示了(5a)和(6b)收敛。其证明见附录。

把收敛的约束条件代入目标函数中，委托人的最大化问题可以写为：

$$\max\pi[X_1-C_1(X_1)-C_2(X_2)+C_1(X_2)]+(1-\pi)[X_2-C_2(X_2)]$$

根据这一问题的一阶条件，有：

(8) $$C_1'(X_1^*)=1$$

$$C_2'(X_2^*)=1-\pi/1-\pi[C_2'(X_2^*)-C_1'(X_2^*)]$$

(8)的第二个式子可以写为：

(9) $$1-C_2'(X_2^*)=\pi[1-C_1'(X_2^*)]$$

从关于那些约束条件收敛的事实和一阶条件，我们可以立刻获得最优激励方案的基本特征。

1)劳动生产率高的代理人生产的产出数量是最有效率的，也就是说，价格等于边际成本。

2)劳动生产率高的代理人所得到的超过了他的保留效用水平。

3)劳动生产率低的代理人生产的产出数量缺乏效率，因为价格超过了边际产出。

4)劳动生产率低的代理人正好得到了他的保留效用水平。

从图 1 可以看出这些结论成立的理由。这里我画出了两个代理人各自的边际成本曲线——供给曲线。在具有充分效率的方案中，两个代理人分别在 X_1^* 和 X_2^{**} 处生产，委托人拿走了全部剩余。这表明劳动生产率高的代理人得到的激励支付为$S_1^*=A+B$，劳动生产率低的代理人得到了 $S_2=A+D$。

但是，这一方案并不满足自我选择约束。劳动生产率高的代理人应该明白，如果他选择(S_2^*, X_2^*)，他将得到剩余D；如果他选择(S_1^*, X_1^*)，他得到的剩余为零。

假设委托人保持同样的产出水平，但现在他支付给劳动生产率高的代理人$A+B+D$，这时无论生产X_1^*还是X_2^*，他都得到相同的正剩余。这一方案满足自我选择约束，因此是可行的，但却不是最优的。通过减少为劳动生产率低的代理人设定的目标产出水平，委托人损失了图2a中的面积ΔC。但他从劳动生产率高的代理人处得到了面积ΔD。

因此，减少为劳动生产率低的代理人设计的目标产出水平肯定会增加委托人的利润。

当这两个效应正好相互抵消，即当$1-C_2'(X_2^*)=\pi[1-C_2'(X_2^*)]$时，低劳动生产率代理人达到了最优生产水平，图2b指出了这一点。在这一点上，由于减少了低劳动生产率代理人的目标产出而发生的产出损失正好被高劳动生产率代理人报酬的减少抵消。高劳动生产率代理人生产X_1^*，得到$A+B+D$；而低劳动生产率代理人生产X_2^*，得到$A+D$。

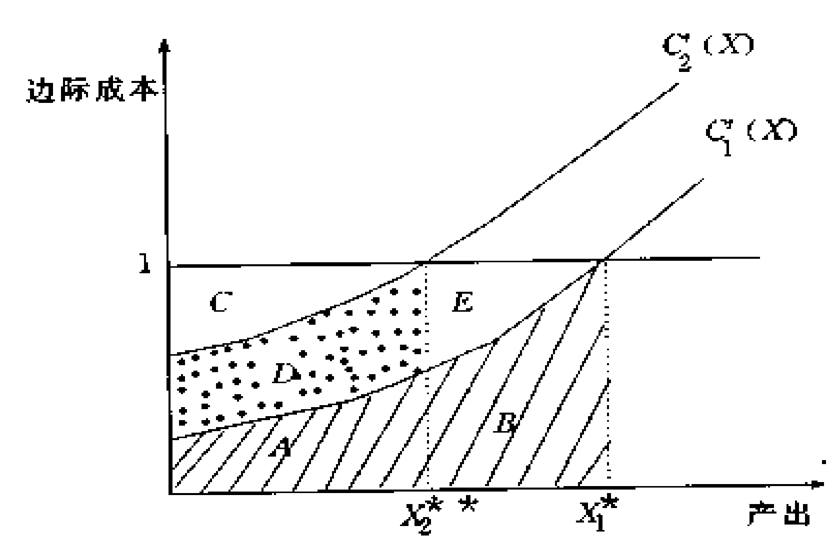


图1 最佳（但不可行的）激励方案

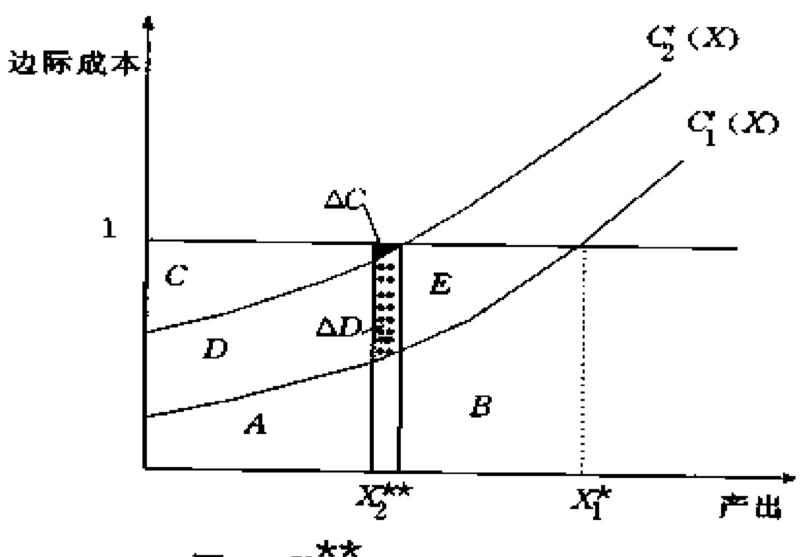


图2a　X_2^{**} 的很小减少增加了利润

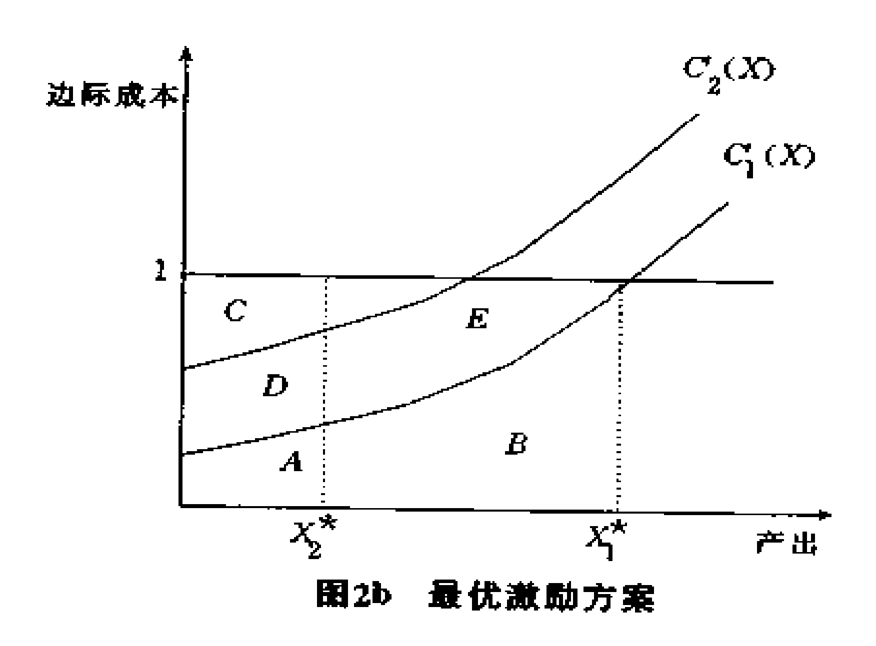


图2b　最优激励方案

5.2　两时期问题

我们现在转向一个两时期问题。我们假定高劳动生产率代理人能够把给他带来高劳动生产率的知识传递给其他代理人，当然，我们假定他有这样做的动机。为简单起见，我们进一步假设他能把这一知识全部告诉低劳动生产率代理人，这样在经过适当的指导

后，低劳动生产率代理人的成本函数变为了 $C_1(X)$。我们先假设高劳动生产率代理人传递这一知识没有成本。

我们将要分析的激励方案大致类似Grameen银行的方案。假设几个代理人向委托人申请一份工作。委托人随机地把他们分到几个小组中，每个小组中有两个代理人。委托人然后从每个小组内挑选一位代理人并向他提供激励方案 (S_{01}, X_{01}) 和 (S_{02}, X_{02})。这时，另一位代理人可以向前一代理人提供意见和帮助。

根据第一个代理人的表现，第二个代理人也被提供了一份激励方案。如果第一个代理人生产了一个高产出，提供给第二个人的方案是 (S_{11}, X_{11}) 和 (S_{12}, X_{12})。如果第一个人生产了一个低产出，提供给第二个代理人的方案为 (S_{21}, X_{21}) 和 (S_{22}, X_{22})。委托人面临的问题是设计激励方案以最大化他的利润。

首先，我们可以看到我们总是能够分两个阶段提供上面描述的这种两部分方案。这肯定是可行的，但一般情况下，通过考虑两个代理人间的外部性，我们能够改善这一方案。

要明白如何设计最优方案，请参考表1。

表1 不同生产模式的概率

第一个代理人的劳动生产率	第二个代理人的劳动生产率	发生的概率
高	高	π^2
高	低	$\pi(1-\pi)$
低(高)	高	$(1-\pi)\pi$
低	低	$(1-\pi)^2$

如果两个代理人的劳动生产率都高，那么，无论承担监督任务的代理人的行为如何，在第一个阶段我们将得到高产出。如果第一个代理人是高劳动生产率的，即使另一代理人劳动生产率低，我们仍将得到高产出。只是表1中的第3行有些意思：如果第一个代理人劳动生产率低，第二个代理人可以给他提供指导，那么，我们将

看到第一个阶段的劳动生产率高。因此，如果我们要对分两次提供同一方案的作法进行一些改进，我们就必须诱使高劳动生产率代理人向低劳动生产率代理人传递正确的信息。

假设我们成功地诱使高劳动生产率代理人向低劳动生产率代理人传递了正确信息，那么，如果第一阶段产出低，我们就可以肯定另一代理人在第二阶段的劳动生产率低，因而在这一情况中我们不必考虑自我选择问题：如果第一阶段产出低，那么，在第二个阶段我们只需提供一种方案。因此，我们可以写下委托人在设计激励方案时面对的整个约束集：

*(10a)　$S_{01}-C_1(X_{01})\geqslant S_{02}-C_1(X_{02})$

(10b)　$S_{01}-C_1(X_{01})\geqslant 0$

(11a)　$S_{02}-C_2(X_{02})\geqslant S_{01}-C_2(X_{01})$

*(11b)　$S_{02}-C_2(X_{02})\geqslant 0$

(12a)　$S_{11}-C_1(X_{11})\geqslant S_{12}-C_1(X_{12})$

(12b)　$S_{11}-C_1(X_{11})\geqslant 0$

(13a)　$S_{12}-C_2(X_{12})\geqslant S_{11}-C_2(X_{11})$

*(13b)　$S_{12}-C_2(X_{12})\geqslant 0$

*(14)　$S_{22}-C_2(X_{22})\geqslant 0$

(15)　$S_{11}-C_1(X_{11})\geqslant S_{22}-C_1(X_{22})$

方程式(10a)、(10b)和(11a)、(11b)是第一个阶段的自我选择约束和参与约束。方程式(12a)、(12b)和(13a)、(13b)是当第一阶段产出高时的自我选择约束。方程式(14)是当第一阶段产出低时第二个时期里的参与约束。正如我们所看到的，在这种情况中并不需要自我选择约束。最后，方程式(15)是诱使高劳动生产率代理人向低劳动生产率代理人揭示其知识的激励一致性约束。我们可以看到，如果高劳动生产率代理人在第一个阶段向低劳动生产率代理人揭示了他的知识，他将在第二个阶段得到 $S_{11}-C_1(X_{11})$。另一方面，如果他没有揭示这一知识，在第二个阶段里他可以模仿低劳

动生产率代理人的行为，并且面对着激励方案(S_{22}，X_{22})。方程式(15)规定高劳动生产率代理人从揭示其知识的行为中可获得的效用至少要和他不揭示其知识得到的效用一般多。

委托人的目标是在约束条件(10)～(15)下最大化利润。可以证明这一利润函数由

$$\pi(2-\pi)[\pi_{01}-S_{01}]+(1-\pi)^2[X_{02}-S_{02}+X_{22}-S_{22}]+\pi[X_{11}-S_{11}]+\pi(1-\pi)[X_{12}-S_{12}]$$

给出。

在这一表达式中，唯一棘手的事情是赋予各个激励方案的概率。

第一项只是第一个代理人劳动生产率高或第二个代理人劳动生产率高的概率。

第二项是第一个代理人劳动生产率低且第二个代理人劳动生产率低的概率。

第三项是第二个代理人劳动生产率高且第一时期产出高的概率。从表1中可以看出，这一概率为：

$$\pi_2^2+(1-\pi)\pi=\pi$$

最后一项是第二个代理人劳动生产率低且第一个时期产出高的概率。从表1中可以看出，这一概率为$\pi(1-\pi)$。

我们现在分析在这10个约束条件中哪一个收敛。在我们对单时期问题的分析中，我们曾指出收敛性约束的模式只决定于成本函数的特征。在两时期问题中，收敛性约束也遵循这一特点，因此(10a)、(11b)、(13b)和(14)将收敛。这就是(10)～(15)中一些约束条件打星号的原因。由于同样的原因，(12b)不可能收敛，因此我们就要在(12a)和(15)间作比较了。

在正常情况下，你可能会认为在这两个约束条件间一个将收敛，一个将不收敛。但是，我在附录的证明中指出，情况并非如此：在最优解中，两个约束都将收敛。

因此有

$$S_{12}-C_1(X_{12})=S_{22}-C_1(X_{22})$$

应用我们对(13b)和(14)的特征描述，我们可以把上式写为

$$S_2(X_{12})-C_1(X_{12})=C_2(X_{22})-C_1(X_{22})$$

由于 $C_2(X)-C_1(X)$ 是 X 的一个单调函数，因此 $X_{12}=S_{22}$。把这一约束代入由(10)～(15)给出的最大化方程组中，我们可以把利润函数写为：

$$\begin{aligned}&\pi(2-\pi)[X_{01}-C_1(X_{01})-C_2(X_{02})+C_1(X_{02})]\\&+(1-\pi)^2[X_{02}-C_2(X_{02})+X_{12}-C_2(X_{12})]\\&+\pi[X_{11}-C_1(X_{11})-C_2(X_{12})+C_1(X_{12})]\\&+\pi(1-\pi)[X_{12}-C_2(X_{12})]\end{aligned}$$

这一问题有一阶条件：

(16a) $$C_1'(X_{01}^*)=1$$

(16b) $$C_2'(X_{02}^*)=1-\pi(2-\pi)/(1-\pi)^2[C_2'(X_{02}^*)-C_1'(X_{02}^*)]$$

(16c) $$C_1'(X_{11}^*)=1$$

(16d) $$C_2'(X_{12}^*)=1-\pi/1-\pi[C_2'(X_{12}^*)-C_1'(X_{12}^*)]$$

我们把这些方程式与(8)作一比较。两者的唯一区别是(16b)，它在(8)中没有对应的方程式。这是因为在这一问题中，第一阶段里高劳动生产率代理人所占比例比单时期问题中要大。因此，$X_{02}^*<X_2^*$，即在两时期问题的第一阶段里低劳动生产率代理人的产出比单时期问题中小。

另外，$X_{22}^*=X_{12}^*=X_2^*$，这说明如果第一阶段里产出低，那么，在第二个阶段里分配给低劳动生产率代理人的产出和在第一阶段里产出高时分配给低产出代理人的产出相同。

要理解这一等式成立的原因，你不妨置身于高劳动生产率代理人的位置上。如果你向低劳动生产率代理人揭示了你的技术，那么，在下一个阶段里你面对的产出目标是 X_{11}^* 和 X_{12}^*。最优激励

支付使你在这两个选择间正好无差异。如果你没有揭示你的技术，你将面对 X_{22}^{*}。因此，你肯定对 X_{22}^{*} 也是无差异的。

因此，最优激励方案并没有时间上的一致性。一旦委托人看到第一个阶段产出低，他就知道第二个代理人劳动生产率低。但是，他不能对代理人进行彻底剥削，因为这样做会给高劳动生产率代理人揭示其信息造成错误激励，如果委托人想彻底剥削低劳动生产率代理人，他会希望低劳动生产率代理人生产更大数量的产出。但这会诱使高劳动生产率代理人不向低劳动生产率代理人揭示其信息以便自己模仿低劳动生产率代理人的行为。

这一两时期激励方案对委托人的利润有两个影响。首先，由于信息传递，它增加了高劳动生产率代理人的数量。其次，更为复杂地，第一阶段的产出信号有助于更有效地确定另一代理人的类型。尽管可以确定另一代理人的类型，但是在某些情况中，委托人仍无法彻底剥削低劳动生产率代理人，即使他确切地掌握了他的类型。

6 减小成本的市场

在前一节中，我们分析了诱使高劳动生产率代理人向低劳动生产率代理人传授其知识的对委托人最优的激励方案。但是，这一信息传递是否符合代理人的私人利益呢？

我们分析一个委托人只提供标准的单时期激励方案的情况。在这一情况中，从高劳动生产率代理人处获得降低成本的信息总是符合低劳动生产率代理人的利益，因为在最优激励方案中，低劳动生产率代理人没有任何剩余，而高劳动生产率代理人有正的剩余，因而低劳动生产率代理人希望变成高劳动生产率代理人。

但是，如果所有的低劳动生产率代理人都从高劳动生产率代理人处学到了减少成本的方法，那么，在均衡中他们的境况都不会变好。为什么呢？如果委托人知道所有代理人都是高劳动生产率

代理人，他就可以利用单一定价方案榨取他们的全部剩余了——这意味着获取知识根本就无利可图。

因此，当信息的私人传递能以零成本进行时，那么，只提供单一方案、让代理人自己建立一个信息传递体系符合委托人利益。但是，关于信息传递成本我们做了一个很强的假定，即它为零。如果信息传递成本很高，那么，就必须考虑前面描述的由委托人承担组织信息传递责任的种种方案了。

概 要

我分析了代理人可以监督其他代理人时所表现的多代理问题。孟加拉国的 Grameen 就采用了这样一个非常有意义的激励方案，我用这一例子分析了涉及团体激励方案的一些一般性问题。例如，我指出，一个委托人喜欢一个能降低合理行动成本而不是增加不合理行动成本的监督人。我也分析了在什么情况下代理人相互保险有利于委托人。最后，我考察了一个连续性激励方案，在这一方案中，代理人组成了一个小组，他们先做为监督人，然后被其他代理人监督。

附录 1

在本附录中，我将分析在单一时期问题中定义约束条件的方程式，并指出其中哪一个收敛。这是一个标准的结果，仅仅是为了不失完全性才包含在此。

为简便起见，我们把方程式写在这里：

(17a) $$S_1-C_1(X_1)\geqslant S_2-C_1(X_2)$$

(17b) $$S_2-C_2(X_2)\geqslant S_1-C_2(X_1)$$

(18a) $$S_1-C_1(X_1)\geqslant 0$$

(18b) $$S_2-C_2(X_2)\geqslant 0$$

显然，在(17a)和(18a)中和(17b)和(18b)中各有一个是收敛的。我们首先分析(17a)和(18a)。根据成本函数的单调性和(18b)，有：

$$S_2-C_1(X_2)>S_2-C_2(X_2)\geqslant 0$$

把这一等式和(17a)合并，我们有 $S_1-C_1(X_1)>0$。因此(18a)并不收敛，这表明(17a)收敛。

现在我们分析方程式(17b)和(18b)。(17b)可能收敛吗？假定(17b)收敛，根据(17a)也收敛这一事实，我们有：

$$\begin{aligned}S_2 &=S_1+S_2(X_2)-C_2(X_1)\\ &=S_2+C_1(X_1)-C_1(X_2)+C_2(X_2)-C_2(X_1)\end{aligned}$$

有

$$C_1(X_2)-C_1(X_1)=C_2(X_2)-C_1(X_1)$$

这与我们所假定的成本函数的特征相矛盾。

附录 2

在附录 2 中，我将证明约束条件(12a)和(15)在最优解中都收敛。

第一部分。激励一致性约束即方程式(15)总是收敛的。

证明：假设(15)并不收敛，(12a)收敛。我们就有两个两部分定价问题。因为 X_{22} 只出现在一个约束条件中，最优选择 $X_{22}{}^*$ 将是有效率的，因此 $X_{22}{}^*>X_{12}{}^*$。现在

根据方程式(12a)我们有： $S_{11}-C_1(X_{11}{}^*)=C_2(X_{12}{}^*)-C_1(X_{12}{}^*)$

根据关于边际成本的假设，有： $<C_2(X_{22}{}^*)-C_1(X_{22}{}^*)$

因为(14)收敛，有： $=C_{22}-C_1(X_{22}{}^*)$

这与(15)不收敛的假设矛盾。

这一结果背后的逻辑具有指导意义。如果委托人知道代理人劳动生产率低，那么，就没有选择问题，他会想法使代理人生产的产量具有效率。如果委托人不知道代理人的劳动生产率，那么，为

低劳动生产率代理人设计的方案将没有效率而高劳动生产率代理人的报酬正好使他在选择那一方案上无差异。但这意味着只要高劳动生产率代理人在第一阶段不指导低劳动生产率代理人并在第二个阶段选择为低劳动生产率代理人设计的方案，他的境况总是会更好。

第二部分，信息揭示约束即(12a)是收敛的。

证明：为了证明(12a)收敛，我们假定它不收敛，因而只有(15)收敛。

在这种情况下，委托人最大化问题的形式是：

$$\max \pi(2-\pi)[X_{01}-C_1(X_{01})-C_2(X_{02})+C_1(X_{02})]+$$
$$(1-\pi)^2[(X_{02}-C_2(X_{02}))+(X_{22}-C_2(X_{22})]+$$
$$\pi[X_{11}-C_1(X_{11})-C_2(X_{22})+C_1(X_{22})]+$$
$$\pi(1-\pi)[X_{12}-C_2(X_{12})]$$

对选择变量求导，我们有一阶条件

(19a) $$1-C_1'(X_{01})=0$$

(19b) $$(2\pi-\pi^2)[C_1'(X_{02}-C_2'(X_{02})]+$$
$$(1-\pi)^2-[C_2'(X_{02})]=0$$

(19c) $$(1-\pi)^2[1-C_2'(X_{22})]+\pi[C_1'(X_{22})-C_2'(X_{22})]=0$$

(19d) $$1-C_1'(X_{11})=0$$

(19e) $$1-C_1'(X_{12})=0$$

条件(19c)和(19e)表明 $X_2<X_{12}$。

根据(15)收敛的假设，有：

$$S_{11}-C_1(X_{11})=C_2(X_{22})-C_1(X_{22})$$

根据关于边际成本的假设和 $X_{22}<X_{12}$的事实，有：

$$X_{11}-C_1(X_{11})<C_2(X_{12})-C_1(X_{12})$$

从(13b)中有：

$$S_{11}-C_1(X_{11})=S_{12}-C_1(X_{12})$$

这与(12a)矛盾，因此问题得证。

注 释

①本文得到了国家科学基金会部分资助。感谢 Mark Gersovitz、Eduardo Ley、David Sappington、Gary Saxonhouse 和 Ernie Wilson 的帮助。

②Itoh(1989)在一个更正式的环境中独立地证明了这一结论。

③Grossman 和 Hart(1983)扩展了 Holmstrom 的理论。

参 考 文 献

ARNOTT, R. and J. STIGLITZ (1987), "Dysfunctional Non-market Institutions", Working Paper, Boston University. Forthcoming in the American Economic Review.

BOHN, H. (1987), "Monitoring Multiple Agents", Journal of Economic Behavior and Organization, 8, 279—305.

BONUS, H. and G. SCHMIDT (1990), "The Cooperative Banking Group in the Federal Republic of Germany: Aspects of Institutional Change", Journal of Institutional and Theoretical Economics, this issue.

CROCKER, K. (1985), "Economies of Scale in Optimal Contracts with Multiple Agents", Working Paper, University of Virginia.

DEMSKI, J. and D. SAPPINGTON (1984), "Optimal Incentive Contracts with Multiple Agents", Review of Economic Studies, 46, 185—216.

——D. SAPPINGTON, and P. SPILLER (1988), "Incentive Schemes with Multiple Agents and Bankruptcy Constraints", Journal of Economic Theory, 44, 156—167.

FARNSWORTH, C. (1988), "Micro-loans to the World's Poorest", New York Times (February).

GROSSMAN, S. and O. HART (1983), "An Analysis of the Principal—Agent Problem", Econometrica, 51, 7—46.

HART, O. and B. HOLMSTRÖM (1987), "The Theory of Contracts", PP. 71—156 in: T. Bewley (ed.), Advances in Economic Theory, Cam-

bridge University Press, England.

HOLMSTRÖM, B. (1979), "Moral Hazard and Observability", Bell Journal of Economics, 10, 74—91.

——(1982), "Moral Hazard in Teams", Bell Journal of Economics, 324—340.

HOSSAIN, M. (1988), Credit for Alleviation of Rural Poverty: the Grameen Bank in Bangladesh, International Food Policy Research Institute Research Report 65, Washington, D.C.

ITOH, H. (1989), "Agents Helping Other Agents", Working Paper, University of California at San Diego.

LURIE, T. (1988), "Increasing Income and Employment in Bangladesh", The Ford Foundation Letter, 19, 1—5.

MA, C., J. MOORE and S. TURNBULL (1988), "Stopping Agents From Cheating", Journal of Economic Theory, 46, 355—372.

MALCOMSON, J. (1986), "Rank-Order Contracts for a Principal With Many Agents", Review of Economic Studies, 53, 807—817.

MASKIN, E. and J. RILEY (1984), "Monopoly With Incomplete Information", Rand Journal of Economics, 15, 171—196.

MOOKHERJEE, D. (1984), "Optimal Incentive Schemes With Many Agents", Review of Economic Studies, 51, 433—446.

RASMUSEN, E. (1987), "Moral Hazard in Risk-Averse Teams", RAND Journal of Economics, 18, 428—435.

——(1988), "Mutual Banks and Stock Banks", Journal of Law and Economics, 31, 395—421.

——and T. ZENGER (1989), "Firm Size and Agent Effort", Working Paper #87~13, UCLA Business Economics.

REES, R. (1985a), "The Theory of Principal and Agent, Part I", Bulletin of Economic Research, 37, 3—26.

——(1985b), "The Theory of Principal and Agent, Part II", Bulletin of Economic Research, 37, 75—95.

SAPPINGTON, D. and J. DEMSKI (1983), "Multi-agent Control in Perfectly

Correlated Environments", Economic Letters, 13, 325—330.

TIROLE, J. (1989), The Theory of Industrial Organization, M. I. T. Press, Cambridge, Mass.

TURNBULL, S. (1985), "The Revelation Principle and the 'Principal's Pet' in Multiple Agency Problems", Ohio State University.

VARIAN, H. (1990), Microeconomic Analysis, 3rd Edition, W. W. Norton and Co., New York.

管制代理人间的交易*

Bengt Holmstrom 和 Paul Milgrom

1 引言

我们的目的是分析委托人如何最优地管制代理人间私下交易的数量和性质的问题——这是一个在多代理人组织中设计激励机制这一一般问题的一个方面。所谓私下交易，我们指的是代理人之间发生的隐性的或明确的交易，这种交易委托人无法直接控制，因为他观察不到这些交易。这种私下交易一般根据其社会或组织特点分类。当私下交易损害了组织利益时，我们称之为串谋；当它们促进了组织利益时，我们称之为合作。显然，这种分类的目的是要借助社会规范的目的限制不合理的行为或鼓励合理行为。

很相似的交易根据它们发生的背景和意图可以冠以"合作"或"串谋"。在本文中，我们想找出决定代理人私下交易在某一既定环境中的合理性因素。哪些情况把合作和串谋区别开来？委托人应如何管制合作的程度以限制串谋？

我们将在一非常特殊但又很易处理的代理模型(Holmstrom 和 Milgrom，1987)中分析这些问题。在这一模型中，最优分担规则是线性的，这就使我们能把我们的研究扩展到更丰富的组织环境中去。最重要地，我们能够分析从事多项任务的代理人了。我们会

发现这样一个核心原理：各项活动间的替代决定代理人相互进行交易的成本。这种替代阻止了委托人为代理人的活动设计高度可变的激励，即使激励的这种变化符合风险分担目的。如果不同任务上的绩效被委托人以不同的准确程度观察到，委托人会最优地平衡各项任务上的风险和激励。主要的替代就发生在保持激励平衡和最小化风险之间。

在第 2 节中我们描述了这一模型。第 3 节研究了当代理人不合作时委托人的激励问题。这一问题本身就极为丰富和有意义。我们将只讨论它的主要特征，我们的另一篇论文（Holmstrom 和 Milgrom，1989）全面地讨论了这一问题。第 4 节分析了代理人间的私下转移不受限制的情况。这与 Tirole（1986）中对串谋的最早研究相一致[①]。我们首先指出，串谋要具有价值，代理人必须享有一些私人信息，否则私下订立合同只会增加委托人问题的约束条件（Varian，1990）。私人信息的最简单的情况是代理人可以准确地监督相互的行动，因此可以共同决定他们的行动。我们发现，在代理人的私下交易不受限制的情况下，这种监督会使代理人像一个辛迪加，也就是说，他们就像是一个人，其风险忍受能力是各个代理人风险忍受能力之和。因此，代理人相互监督能使委托人减少风险同时又不弱化激励（Itoh，1988）。串谋的不利之处是代理人能够在绩效指标间套利，这就使委托人更难控制各个代理人的行为。并且，套利行为阻止采用相对绩效评价。当竞争提供了关于绩效环境的准确信息时，套利行为的这一效应会引致很高的成本（Aron，1988；Ramakrishnan 和 Thakor，1988）。

最后，在第 5 节中，我们在 Tirole（1986）传统上讨论了一个委托人——监督人——代理人模型。这样做的主要目的是要证明对监督人和代理人间交易的限制是有价值的。尤其是，禁止监督人和代理人间私下货币转移支付和让监督人用委托人的钱向代理人支付报酬才是应该的。这样做，委托人能够更好地控制监督人和代理

人间私下交易的程度（当然，其中的一些交易是有利的）以及更好地利用监督人的监督服务。

2 模　型

在我们的模型中，有一个委托人 P 和两个代理人 A 和 B。每个代理人可以进行几项活动，向每项活动提供投入。为方便起见，我们规定每个代理人提供的投入品数目至多为两个。设 $a=(a_1, a_2)$是代理人 A 选择的投入向量，$b=(b_1,b_2)$是代理人 B 选择的投入向量。这些向量的每个构成元素是个实数。例如，a_j 可以是代理人用于活动 j 上的时间。

代理人承担了提供投入品的成本。代理人 A 的成本函数为 $C_A(a_1,a_2)$，代理人 B 的成本函数为 $C_B(b_1,b_2)$。我们假定两人的成本函数是严格凸函数，但是，它们并不一定在每一点上都是递增的，也不一定处处为正[②]。这些成本函数的偏导用下标指明。

代理人发生的成本和选择的投入的数量都无法直接观察到。可以看到的是一个绩效指标集。为了阐述方便，我们假定只有两个绩效指标，它们的形式为：

$$x_i=f_i(a_i,b_i)+\varepsilon_i,\quad i=1,2 \tag{1}$$

我们把 x_i 定义为来自活动 i 的（工资支付前）利润，测度误差为 ε_i。假定误差项有一个多变量正态分布，其均值为零，协方差为矩阵 $\sum$（ε_i 的方差为 σ_i^2，协方差为 σ_{12}，相关系数 $\eta=\sigma^{12}/\sigma_1\sigma_2$）；预期收益函数 $f_i(a_i,b_i)$在投入上为凹函数。总利润 x_1+x_2 属于委托人[③]。

我们常常对技术(1)的结构作更严格的规定。我们将说，如果 $f_i(a_i,b_i)=f_i^A(a_i)+f_i^B(b_i)$，$i=1,2$，那么，生产**在技术上可以分离**；如果 $f_1(a_1,b_1)=f^A(a_1)$、$f_2(a_2,b_2)=f^B(b_2)$，则生产**在技术上**

独立。在可分离的技术中，投入并不相互作用。在独立的技术中，每个代理人只影响他自己的绩效指标。我们也可以假定技术在统计上独立，那就是说误差项独立。

委托人提供给每个代理人的支付可以是两个绩效指标的一个函数（因而，我们假定两个代理人都可以观察到(x_1,x_2)）。我们假定这些支付是线性函数。一般情况下，这种限制是不合理的，因为最优报酬常常是非线性的。但是，我们可以利用我们以前对代理人控制绩效指标的随机向量过程的偏差率（Drift Rate）的环境的研究结果，可以把代理人当前的行动置于对这一过程的当前位置的观察上。我们指出，这样一个模型的最优解与代理人只能选择一固定行动和委托人只能选择一线性报酬函数的简化模型的最优解吻合。现在对线性报酬函数施加限制是因为我们假设我们在描述这样一个动态模型的简化形式[4]。

根据这一线性规定，代理人 A 和 B 的报酬函数为：

$$R_A(x;\alpha)=\alpha_0+\alpha_1x_1+\alpha_2x_2$$

$$R_B(x;\beta)=\beta_0+\beta_1x_1+\beta_2x_2$$

这里 α_0 和 β_0 是报酬的固定部分，α_i 和 β_i 是活动 i 生产的利润中的激励份额。我们设 $\alpha=(\alpha_0,\alpha_1,\alpha_2)$，$\beta=(\beta_0,\beta_1,\beta_2)$。

我们假定代理人对货币博彩的偏好顺序可以用一个指数形式的效用函数表示。另外，我们假定投入成本可用货币表示，或者有一个不依赖代理人财富的货币等价。在一个线性报酬函数和测度误差正态分布的情况中，我们可以用确定性等价项来表示代理人的偏好。众所周知，在给定 R_A 和投入选择 a,b 时，代理人 A 的确定性等价为：

$$CE_A(a,b;\alpha)=\alpha_0+\sum\alpha_if_i(a_i,b_i)-$$

$$C^A(a_i,a_i)-(1/2)r_A[\alpha^T\sum\alpha] \qquad (2)$$

同样地，可以得到代理人 B 的确定性等价。在表达式(2)中，r_A 是代理人 A 的绝对风险厌恶系数，而

$$\alpha^T \sum \alpha = \alpha_1{}^2\sigma_1^2 + \alpha_2{}^2\sigma_2{}^2 + 2\alpha_1\alpha_2\sigma_{12} \tag{3}$$

是其报酬的方差，即风险。

假定委托人风险中性。减去对代理人的支付之后，他的确定性等价为：

$$CE_P(a,b;\alpha,\beta) = \sum (1-\alpha_i-\beta_i) f_i(a_i,b_i) - \alpha_0 - \beta_0 \tag{4}$$

我们感兴趣的是，在代理人串谋/合作的不同假设下，委托人为代理人设计合同的问题。这里，我们不采用重复博弈模型，而是根据 Tirole(1986)把合作看作是代理人私下订立合同。我们将分析三种情况，**没有私下订立合同**(没有合作)，**没有管制的私下订立合同**(完全合作)和**受管制的私下订立合同**(受管制的合作)。在这三种情况中，我们分别定义委托人的合同设计问题。

没有私下订立合同的情况：在这种情况中，代理人相互独立地选择其投入，因此，他们的选择形成了一个 Nash 均衡。委托人的最优方案可陈述为：

$$\max CE_p(a,b;\alpha,\beta), s.t. \tag{5a}$$

对于每个 a' 有 $\quad CE_A(a,b;\alpha) \geqslant CE_A(a',b;\alpha) \quad$ (5b)

对于每个 b' 有 $\quad CE_B(a,b;\beta) \geqslant CE_B(a,b';\beta)$

$$CE_A(a,b;\alpha) \geqslant 0 \tag{5c}$$

$$CE_B(a,b;\beta) \geqslant 0$$

和通常一样，我们把委托人的问题看作是在代理人遵循(5b)的约束下为代理人选择指示(a 和 b)以及激励方案(α 和 β)的问题。另外，委托人必须保证代理人得到某一最低效用水平，我们设它为零(5c)。在(4)中，效用用确定性等价表示，因此，这是一个效用可转移的模型。也就是说，无论合同中其他条款怎样，可以通过转让 1 元钱，把 1 元钱的效用从一个代理人转移给另一代理人或者转移给委托人。正如我们所知道的，当存在可转移效用时，任何有效率的合同都必须最大化各人效用之和即共同剩余：

$$CE_P(a,b;\alpha,\beta)+CE_A(a,b;\alpha)+CE_B(a,b;\beta) \quad (5d)$$

共同剩余与常数 α_0 和 β_0 无关，α_0 和 β_0 把剩余在参与者之间分配以达到充分效率边界。因此，问题(5a)～(5c)的解通过在(5b)约束下最大化(5d)获得，然后确定 α_0 和 β_0 以使(5c)成立。这就是我们解最大化问题采用的方法。

没有管制的私下订立合同：我们假定代理人能通过订立依赖于其行动的(有约束力的)私下合同相互合作。重要的是他们可以私下进行货币支付。我们所分析的最一般的私下合同的形式是：代理人 A 承诺在行动 a 和 b 发生、绩效是 $x=(x_1,x_2)$ 时，向代理人 B 提供数量为 $T(a,b,x)$ 的支付。但是，正如我们将指出的，你可以把注意力放在更简单的合同形式 $T(a,b)$ 上，在这一合同中，支付与绩效无关，这意味着合作就是选择一个 (a,b,t)，这里 $t=T(a,b)$。我们假定代理人做了这样的选择，当委托人提供的激励合同一定时，从代理人角度看，这一选择是帕累托最优的。换句话说，委托人首先宣布激励方案，然后代理人共同决定提供什么样的投入数量以及代理人 A 应向 B 提供多大的私下支付。这种情况下，委托人的方案是：

$$\max CE_P(a,b;\alpha,\beta)+CE_A(a,b;\alpha)+CE_B(a,b;\beta) \quad (6a)$$

约束条件又是一个规划问题：

$$(a,b,t)\max CE_A(a',b';\alpha)-t',s.t. \quad (6b)$$

$$CE_B(a',b';\beta)+t'\geqslant\overline{B} \quad (6c)$$

这里，$\overline{B}$ 是 B 在代理人间订立的协议中得到的效用水平。约束(6b)～(6c)指出，(a,b,t)对代理人而言是帕累托最优的。但是，由于代理人之间存在可转移效用，我们可以用一个规定了代理人最大化其效用之和的约束条件代替(6b)～(6c)：

$$(a,b)\max CE_A(a',b';\alpha)+CE_B(a',b';\beta) \quad (6d)$$

这里，转移支付消失了，因为它只决定收益在各个代理人之间的分配，它既不影响委托人的效用也不影响共同剩余。

受管制的私下订立合同：委托人有许多方法可以管制代理人间的合作。如果委托人观察得到私下支付而看不到努力水平，那么，一种简单的做法是委托人可以对私下支付征税。设税率为 τ，委托人的规划问题于是变为：

$$\max CE_P(a,b;\alpha,\beta)+CE_A(a,b;\alpha)+CE_B(a,b;\beta) \qquad (7a)$$

它的约束条件也是一个优化问题：

$$(a,b,t)\max CE_A(a',b';\alpha)-(1+\tau)t',s.t. \qquad (7b)$$

$$CE_B(a',b';\beta)+t'\geqslant\overline{B} \qquad (7c)$$

这一方案和方案(6)的唯一区别是目标函数(7b)中的系数 $1+\tau$，这是因为如果代理人的转移支付为 t，委托人可以得到 τt。在这种情况下，效用无法再在两个代理人之间无成本转移了。如果我们把注意力放在要求 B 向 A 提供支付的私下合同上，如果 B 的效用以 CE_B 表示，A 的效用用 $(1-\tau)CE_A$ 表示，则模型就再次展示了可转移效用，一份有效率的合同必须最大化 $CE_B+(1-\tau)CE_A$（$\overline{B}$ 仍不影响福利权数）。

3 没有私下订立合同

多代理人模型一般假定代理人并不相互合作，也就是说，没有私下合同。大部分这类模型同时假定代理人只控制一种投人。多投入情况和多绩效指标相结合产生了许多有趣的新问题。在我们的另一篇论文(Holmstrom 和 Milgrom，1989)中，我们更深入地探讨了这些问题。这里我们只想强调它们的一些主要特点并为和私下订立合同情况的比较提供一个基础。

我们把委托人的优化方案(5)写为：

$$\max f_1(a_1,b_1)+f_2(a_2,b_2)-C^A(a_1,a_2)-$$

$$C^B(b_1,b_2)-(1/2)r_A\alpha^T\sum\alpha-(1/2)r_B\beta^T\sum\beta \qquad (8a)$$

约束条件是

$$\alpha_i \partial f_i / \partial a_i - \partial C^A / \partial a_i = 0, \qquad i=1,2 \tag{8b}$$

$$\beta_i \partial f_i / \partial b_i - \partial C^B / \partial b_i = 0, \qquad i=1,2 \tag{8c}$$

目标函数是由(5d)表示的共同剩余，约束条件是代理人投入品选择上的一阶条件。它们既是必要条件也是充分条件，因为代理人的确定性等价在投入上严格为凹。要描述这一一般问题的解很容易，但是，只分析它的一些特例就更有说服力了。我们讨论它的四个方面：代理人合同相互独立的情况，相对绩效评价的作用，两个活动上的激励平衡的必要性和两种活动中有一种没有被提供激励合同的情况。

命题 1：假设生产在技术上可以分离，那么，代理人 A 的最优激励方案将独立于代理人 B 的最优激励方案，反之亦然（除了常数 α_0 和 β_0 外）。另外，我们假设生产在技术上和统计上是独立的，那么，代理人 A 的报酬与 B 的报酬相互独立，反之亦然。

证明：第一个假设意味着方案(8)是可以分离的，因此，除了常数 α_0 和 β_0 外，方案设计将是独立的。另一个假设表明，通过使 $\alpha_2=\beta_1=0$，风险和私人成本将被最小化。证毕。

为说明这一命题，并证明基本的单代理人模型的解，我们分析最简单的可分离技术：

$$x_1 = a_1 + b_1 + \varepsilon_1, X_2 \equiv 0 \tag{9}$$

相应的成本函数为 $C^A(a_1,a_2)=C_A(a_1)$ 和 $C^B(b_1,b_2)=C_B(b_1)$。在这些假设下，方案(8)的解描述了 (a,α) 的特征：

$$1-\alpha_1 = \alpha_1 r_A \delta_1{}^2 C''_A \tag{10a}$$

$$\alpha_1 = C'_A \tag{10b}$$

同样的方法也可以定义代理人 B 的最优方案。

显然，除了常数项 α_0 外，代理人 A 的合同与 B 的合同没有关联，α_0 将根据对 b 的选择而调整，因为 A 得到的支付受 B 影响。在这一生产可分离的情况中，联合生产并不会带来免费搭车，因为委

托人可以通过打破预算平衡条件彻底消除外部性(见 Holmstrom,1982)。

(10)中的解很直观。方程式(10a)告诉我们,代理人的激励系数将低于边际产品,两者的差正向决定于代理人的风险厌恶程度、测度误差的大小(δ_1^2)和代理人对供给的"可控性"(C''_A)。

相对绩效评价:我们知道,如果误差项相关,通过把代理人相互比较,可以减小激励成本(Holmstrom,1982)。我们分析下面这种技术上相互独立的情况,其成本函数上面已给出:

$$x_1=a_1+\varepsilon_1 \tag{11a}$$

$$x_2=b_2+\varepsilon_2 \tag{11b}$$

对代理人 A,最优激励结构为:

$$1-\alpha_1=\alpha_1 r_A\delta_1^2(1-\eta^2)C''_A, \tag{12a}$$

$$\alpha_2=-\alpha_1\eta\sigma_1/\sigma_2 \tag{12b}$$

由于 α_2 并不影响激励,它的最优值(12b)只是在 α_1 给定时使代理人的风险最小(表达式(3))。当误差项相关时($\eta\neq0$),由 ε_1 给 A 带来的一些风险可以利用由 B 的绩效提供的信息过滤掉。正相关意味着 B 的绩效有一负的权重,反之亦然。如果误差项完全相关,所有的随机因素都可以过滤掉,α_1 等于边际产品,这就达到了最大效率。

在我们讨论私下合同的成本时,我们将回到这个例子上。

激励的平衡:当一个代理人控制不止一种投入时,如何平衡不同投入上的激励的问题就出现了。例如,Lazear(1989)指出,如果一个代理人既可以从事单独的工作又从事团队工作,那么,相对绩效评价的优势就会消失,因为它会减少投入到团队工作中的努力(假设误差项正相关)。团队工作上的努力减少造成的成本常常会大于风险减少产生的收益。

我们分析一个最简单的这一类型的配置问题。生产由

$$x_1=a_1 \tag{13a}$$

$$x_2=a_2+b_2+\varepsilon_2 \tag{13b}$$

给出。这表明代理人 A 可以把自己的时间花在提高他个人的绩效(x_1)或提高团队绩效(x_2)上，个人绩效可以准确测度，而团队绩效的测度存在误差。假设要诱使代理人 A 同时从事这两种活动。不难证明(根据(8))，A 的最优激励方案中的系数应满足：[⑤]

$$1-\alpha_1=\alpha_2 r_A\sigma_2^2C_{12}^A \tag{14a}$$

$$1-\alpha_2=\alpha_2 r_A\sigma_2^2C_{22}^A \tag{14b}$$

这一解的最显著特征是尽管存在完全的可观测性，但除非存在技术上的可分离性($C_{12}^A=0$)，否则，个人绩效的激励无法确定在最佳水平上。相反，如果投入可以相互替代(C^A 12>0)，投入 a_1 将低于最佳水平($\alpha_1<1$)[⑥]。这一逻辑十分重要。在确定对 a_1 的激励时，委托人必须考虑它对为 a_2 提供激励的成本产生的影响。提高个人激励的系数增加了为团体绩效提供激励的成本。这一间接成本是由(14a)左边的表达式给出的。

这一点也可以表述如下：增加团体活动的绩效的一种方式是通过降低个人绩效上的激励来降低团队活动绩效的机会成本。而且，团队绩效越难测度，这一方法就越重要，这一交叉影响的强度当然决定于两种投入间的替代性了。如果我们用(14b)除(14a)，我们得到表达式$(1-\alpha_1)/(1-\alpha_2)=C_{12}^A/C_{12}^A$。如果两种投入完全替代(因此成本是投入之和的一个函数)，那么，这一表达式的右边为 1，即 $\alpha_1=\alpha_2$；这时委托人没有机会使激励反映不同的测度误差了。由于私下订立合同的机会将使投入的替代性更大，与保持激励平衡相联系的成本将在代理人合作的情况下增加。

对研究组织问题的人来说，始终有一个难解之迷：为什么对高能激励的依赖比基本的代理理论所预示的要少得多？在我们对多活动的分析中，我们根据对平衡努力配置的需要提出了一种解释。我们常常可以在很适宜采用高能激励的环境中(活动容易测度)看到实际采用的是低能激励，这是因为同时进行的其他重要活动很

难测度的缘故[7]。

缺少激励：上面提到的外部性常常使进行一项活动的代理人没有被提供任何激励，即使这项活动的边际收益超过(直接的)边际成本。例如，在前面的例子中，我们很容易从(14)看出，α_1 可以定为零，即使 $C_1^A(a_1, a_2) < 1$，因为当我们增加 α_1 的机会成本((14a)的右边)时，个人工作不再具有成本有效性了(相反，α_2 总是为正，因为它提供给第一份活动的激励没有任何外部性影响)。因此，要提高对更重要活动的激励，我们常常得把一些边缘活动排除出去。在 Holmstrom 和 Milgrom(1989)中，我们指出，对核心工作的绩效评价越严格，代理人的自由就越受限制。实际上，我们提出了一个基本的建立于大型组织内绩效测度困难基础上的行政理论。

从这一分析得出的一般结论是：当有多项任务时，在努力的效率配置和风险的效率分担间存在冲突。委托人想为各项活动设计激励以和各项活动上的绩效测度的准确性相对应，但是，如果不考虑这对努力配置的影响，他就无法做到这一点。有两个代理人的一个优势是委托人可以把任务分配给代理人从而使风险分担和激励之间的紧张程度缓解。委托人会让两个代理人在风险水平上分工，从而让其中一人负责所有比较容易测度的任务(见 Holmstrom 和 Milgrom，1989；Minahan，1988)。但当代理人私下订立合同时，这一机会就丧失了。

4 不受限制的私下订立合同

我们现在分析在代理人可以通过订立私下合同相互合作时的最优激励设计。代理人的合作程度取决于他们能共同观察到的信息，因为他们能共同得到的信息决定其私下合同的形式。一般的分析方法是设代理人能观察到其行动的不完善指标，就像(1)一样。

但这里我们把注意力限制在三种具体的信息结构上：(i)代理人看到和委托人相同的信息(x)；(ii)代理人能观察到彼此的行动(a 和 b)；(iii)代理人能同时观察到 x 和(a,b)。在第一种情况中，一份私下合同规定，如果所实现的绩效为 x，则代理人 A 向代理人 B 支付的数量为 $T(x)$。在第二和第三种情况中，转移支付分别是 $T(a,b)$ 和 $T(a,b,x)$。

没有私人信息：假设我们处在上面的情况(i)中。委托人向代理人提供合同 $R_A(x;\alpha)$ 和 $R_B(x;\beta)$，根据这些合同，代理人订立了一份最优的私下合同 $T(x)$。这意味着没有其他私下合同 $T'(x)$ 使代理人觉得更好。现在假设委托人向代理人提供另一份合同：$R'_A(x;\alpha)=R_A(x;\alpha)-T(x)$ 和 $R'_B(x;\beta)=R_B(x;\beta)+T(x)$。因为在这种安排下，代理人处于和他们的初始位置(私人合同订立以后)相同的位置上，根据揭示偏好，代理人得到了满足，在新的方案下他们不会再订立私下合同。因此，委托人的可行合同集至少和代理人无法订立私下合同情况中的合同集一样大。

命题 2：如果代理人只观察到公开信息(即绩效向量 x)，私下订立合同至多是无用的[⑧]。

从这一事实中可以看出(见 Varian，1990)，要使代理人的私下合同具有价值，代理人必须拥有一些委托人无法观察到的信息，否则，私下交易只会给委托人的优化问题增加约束条件。

信息结构(ii)和(iii)的等价性：假设代理人可以订立形式为 $T(a,b,x)$ 的私下合同。我们这里想证明它和订立形式为 $T(a,b)$ 的私下合同等价。我们能够证明一份最优私下合同是线性的，其形式为：

$$T(a,b,x)=\sum_i \gamma_i x_i + t(a,b)$$

在这一合同中，代理人通过 $\gamma=(\gamma_1,\gamma_2)$ 再配置风险(再保险)，通过 $t(a,b)$ 实施行动。对代理人最优的私下合同 $T(a,b,x)$ 将选择

(a,b,t,γ)以

$$\max \sum_i (\alpha_i+\beta_i) f_i(a_i,b_i) - C^A(a_1,a_2) - C^B(b_1,b_2) - (1/2) r_A(\alpha-\gamma)^T \sum (\alpha-\gamma) - (1/2) r_B(\beta+\gamma)^T \sum (\beta+\gamma) \qquad (15a)$$

$s.t.$：

$$a \max \sum_i (\alpha_i-\gamma_i) f_i(a_i',b_i) - C^A(a') - t(a',b), \qquad (15b)$$

$$b \max \sum_i (\beta_i+\gamma_i) f_i(a_i,b_i') - C^B(b') + t(a,b') \qquad (15c)$$

约束条件(15b)和(15c)保证了(a,b)处于Nash均衡。

分析T由(15)描述的代理人的行为，委托人在合同的选择中将使(a,b,α,β)

$$\max \sum_i f_i(a_i,b_i) - C^A(a_1,a_2) - C^B(b_1,b_2) - (1/2)\, r_A(\alpha-\gamma)^T \sum (\alpha-\gamma) - (1/2) r_B(\beta+\gamma)^T \sum (\beta+\gamma) \qquad (16)$$

$s.t.$：

(a,b,γ)是(15)的最优解。

下面的命题显示了我们的模型具有的一个很便利的特征。它指出，在方案(16)中，委托人可以把两个代理人看作是一个辛迪加代理人(Wilson,1968)。

命题3：如果代理人可以直接根据行动订立合同，也就是说，他们可以订立形式为$T(a,b)$的私下合同，那么，下列命题为真：

(i)委托人的最优合同和代理人能够订立形式为$T(a,b,x)$的私下合同时的合同一样。

(ii)委托人的最优设计和只有一个代理人时的设计一样，这个代理人(1)承担了两个代理人的任务；(2)其成本函数是两个代理人成本函数之和，即$C(a,b)=C^A(a)+C^A(b)$；(3)其效用函数是指数形式的，风险忍受能力$v=v_A+v_B$(风险忍受能力定义为$v_i=$

$1/r_i, i=A, B$)。

证明：我们先证明(i)。从(15a)可以看出，代理人对(a,b)的最优选择取决于$(\alpha+\beta)$而不是γ，因此他的选择在$T(a,b)$和$T(a,b,x)$两种安排下是一样的[约束条件(15b)和(15c)永不收敛，因为代理人可以在他们自己的关系中使用一份(预算平衡的)强制性合同]。(15a)(和共同剩余的最大化问题)中的风险溢价项在$T(a,b,x)$安排下至少和$T(a,b)$安排下一样小，因此，我们只需证明委托人能在$\alpha+\beta$固定时$T(a,b)$安排中有相同的风险溢价项。根据某份最优合同，固定$T(a,b,x)$中的α和β并考虑在委托人提供激励系数$\hat{\alpha}_i=\alpha_i-\gamma_i$和$\hat{\beta}_i=\beta_i+\gamma_i$时的反应。这时对代理人最优的选择是使$\hat{\gamma}_i=0$，这也是一份最优合同。因为对于$T(a,b)$来说，这是一份可行的合同，因此，第(i)部分得证。

第(ii)部分得自Wilson(1968)结论。由于γ对激励没有影响，代理人将选择γ以最小化风险成本(α和β给定)。在γ的最优值上，代理人的偏好((15a)中的目标)和第(ii)部分描述的单个代理人的偏好一致。证毕。

假定代理人会在行动上合作而不是假定他们能够订立完全的再保险合同似乎更合理(协议是私下而不是明确实施的)。另一方面，如果代理人能互相再保险，你可能已经想到，这对委托人来说成本可能很高；正如在前面我们看到的，如果代理人只能观察到(x_1, x_2)，那么，再保险损害委托人的利益(命题2)。因此，令人吃惊的是，一旦代理人能直接就行动订立合同，再保险就变得无关紧要了。从分析中可以看出，在我们的模型中，行动上的套利而不是状态依赖的索取权上的套利要对私下订立合同给委托人增加的约束条件负责。

如果其中一位代理人是监督人，命题3给出了一个充分条件，指出了在什么时候委托人可以向监督人提供支付让他独立地与代理人订立合同。这一命题指出，在这一情况中监督人的唯一作用是

分担风险。

合作的价值:技术独立的情况。把私下合同作为激励一个辛迪加代理人的问题来研究大大简化了我们的分析。它揭示了合作为什么具有价值的一个原因——代理人能承受更大的风险[⑨]。

命题 4:假设生产在统计和技术上独立,那么,不受限制的私下交易总是优于没有私下交易的情况。

证明:从命题 1 中,我们知道,在没有私下转移支付的情况中,代理人将相互独立地行动。如果委托人向一个辛迪加提供的合同和他提供给两个独立代理人的合同相同,则代理人将选择相同的行动,但风险承担成本更低。证毕。

强调风险承担优势可能有一些误导,因为它掩盖了造成价值增加的真正因素,也就是代理人相互监督的能力。当代理人可以相互监督时,重要的是总的激励而不是个人激励。因此,即使某一风险由两个代理人分担,激励也没有被削弱。

命题 4 指出,合作的潜在缺陷是误差项的相关性或是生产函数的相互影响。下面我们分别加以考察。

合作还是竞争:当测度误差相关时,我们可以利用相对绩效评价来减小风险。但风险分担(私下订立合同)和相对绩效评价(没有私下合同)的相对优势是什么呢?假设绩效测度在技术上独立,两者的比较就非常直截了当了。

回到(11)描述的例子中去。在没有私下订立合同的情况中,α_1 和 β_2 将决定代理人的行动。α_2 和 β_1 的作用只是减小代理人面对的风险。(12b)给出了风险最小时 α_2 的值。类似的表达式对 β_1 也成立。把风险最小时 α_2 和 β_1 的值代入总风险成本的表达式中(见(3),类似的表达式对 B 也成立),结果是:

$$(1/2)\ r_A[\alpha_1^2\sigma_1^2(1-\eta^2)]+(1/2)r_B[\beta_2^2\sigma_2^2(1-\eta^2)] \qquad (17)$$

这是当激励是 α_1 和 β_2 时,代理人要承担的全部风险成本。

我们再来分析私下订立合同的情况。设 γ_1 和 γ_2 是委托人为

辛迪加确定的激励系数(现在委托人的自由度只有二度而不是四度)。从命题 3 可以看出,要在有私下合同的情况中实施和没有私人合同情况中相同的行动,委托人必须使 $\gamma_1=\alpha_1,\gamma_2=\beta_2$,这就产生了大小为:

$$(1/2)r(\alpha_1^2\sigma_1^2+\beta_2^2\sigma_2^2+2\alpha_1\beta_2\eta\sigma_1\sigma_2) \tag{18}$$

的总风险成本,其中 r 是辛迪加的风险厌恶系数($1/r=1/r_A+1/r_B$)。

通过比较(17)和(18),可以揭示在两种情况中实施某一行动集的相对成本。例如,在没有私人合同情况中,对于最优的 α_1 和 β_2,如果表达式(17)大于表达式(18),那么,在有私下合同的情况中,实施这一最优方案的最小成本要比没有私下合同时小,因此,有私下合同的情况是比较好的。但是,通过分析我们发现没有哪一种情况一直占优势。对于 $\eta=0$,(18)较小;这和命题 4 的结果一致。当 $\eta=1$ 时,(17)为零。并且,(17)中的成本在 η 上递减,而(18)中的成本在 η 上递增。根据显示偏好(或包络定理),我们可以得到如下结论:[10]

命题 5:假设绩效测度在技术上独立。那么,对误差项的相关系数存在一个截点值 $\bar{\eta}>0$,当且仅当 $\eta<\bar{\eta}$ 时,不受限制的私下交易优于没有私下交易的情况。

这一命题以一种高度程式化的方式指出了竞争和合作间的一个重要的交替关系。选择在监督代理人的两种方式间作出。竞争提供了相对绩效信息,在我们的模型中是关于代理人履行其责任的环境的信息。合作通过利用其他代理人的监督能力提供了关于代理人行动的信息。相关程度越高,来自竞争的信息就越强。

在我们的模型中,一个基本特征是委托人无法有选择地干预代理人间的合作形式。他无法鼓励代理人在某些方面竞争而在另一些方面合作。这就是命题 4 关于所有行动都可共同观察到这一假设的力量。要更好地理解委托人能够影响合作或竞争的方式,需

要有更丰富的合作模型。显然，一个重要的变量是组织结构，它影响代理人拥有的信息数量。Ramakrishnan 和 Thakor(1988)指出，竞争要求代理人分散在不同的企业中，而合作则要求他们在同一个企业中。这是一个合理的假说，但它显然过于极端，在企业间存在大量合作，在企业内也存在大量竞争。

命题 5 与 Aron(1988)的一个结论有非常密切的联系，它是关于企业合并的收益的。和我们一样，她也发现相关系数上存在一个截点值(在她的模型中为 1/2)，因此，当 η 低于这个值时，就应该合并。她的模型在许多方面比我们的更丰富，但是她没有详细阐明在企业合并时绩效信息如何改变这一假设。尤其是在她的模型中，代理人监督没起任何作用。你可以把我们的结论看作是对她的信息安排的合理化。

套利的成本：命题 5 分析了风险承担上的差异和当代理人合作时丧失套期保值机会的成本。合作的另一问题是，由于它给了代理人更大的替代可能性，它弱化了委托人控制代理人行动的能力。我们这里分析两个特例。在第一个例子中，存在风险专门化收益；而在代理人合作时，这一收益却丧失了。

假设技术是：

$$x_1 = a_1 + \epsilon_1 \tag{19a}$$

$$x_2 = f_2(a_2 + b_2) \tag{19b}$$

设 $C^A(a_1, a_2) = C_A(a_1 + a_2)$，$C^B(b_1, b_2) = C^B(b_2)$，并假设$C_A'(0) = C_B'(0) = 0$。再假设 $f_2'(0) < 1$、$f_2'(b^*) > 0$，这里 b^* 是当 a_2 为零时 b_2 的效率水平。显然，代理人 A 将选择 $a_2 = 0$，他不想把努力浪费在生产率低的活动上。如果代理人相互独立，委托人通过使 $\alpha_1 > 0$，$\alpha_2 = 0$，$\beta_1 = 0$ 和 $\beta_2 = 1$，可以阻止代理人 A 从事另一项活动。但是，当代理人可以相互交易时，只要 $\alpha_1 < f_2'(b^*)$，这一安排就会诱使代理人 A 把努力配置到第二项活动上。容易看出，以这种方式对代理人 A 开放第二项活动给委托人造成的成本可能大于他

从风险分担改善中获得的收益。理由和第3节中缺少激励的原因一样：在某些情况下，不鼓励辛迪加进行第二项活动会更好，即使边际收益超过（直接）边际成本。通过假定代理人 B 极度厌恶风险，我们就可以使来自风险分担的收益尽可能地小。结果是显而易见的，因为从生产角度看，让代理人 B 进行活动显然比让他闲着要更好。

在一个代理人可以无成本地作出影响另一代理人福利的决策的环境中，可能会发生更大的串谋成本。下面的例子说明了这一点：

$$x_1 = a_1 + f(b_1) \tag{20a}$$

$$x_1 = -b_2 + \varepsilon_2 \tag{20b}$$

设 $C^A(a_1, a_2) = C_A(a_1)$，并设 b_2 的私人成本为零（也就是说，b_2 是用“公司的钱”支付一项投入）[⑪]。如果代理人相互独立，就有一个最优解：使 $\alpha_1 = 1$，$\alpha_2 = 0$ 和 $\beta_1 = \beta_2 = 0$。如果代理人可以“合作”，委托人必须防止他们在投入品 b_2 上花费太多努力。要做到这一点，委托人必须使 $\beta_2 > 0$。由于这会引致风险成本，因此私下交易是不利的。

这个例子告诉我们，如果可以禁止串谋，那么，通过把一些决策转移给一个没有利益关系的第三方——他既不承担成本也不从决策中获得直接收益——常常可以以更低成本控制激励。关于投资基金的决策（Holmstrom 和 Ricart Costa，1986）或关于薪水的决策（见 Milgrom 和 Roberts，1988）就是这一类型的例子。

5　受管制的私人订立合同

正如上面的例子所表明的，合作/串谋的成本是它引致套利，而这可能削弱委托人试图提供的任何激励的有效性。套利的一种极端情况是，一个代理人是监督人，他负责报告另一个代理人的绩

效,而两个代理人可以相互支付金钱。当存在私下货币转让的可能时,监督人会和被监督人串谋(Tirole,1986),报告尽可能高的绩效。

在这种情况中,如果委托人能限制或控制代理人间的交易,委托人的境况会改善。最简单的控制办法是限制代理人可以交易的维度,如禁止现金支付或限制监督人奖励代理人的权力或把有利于监督人的活动安排给其他代理人。在许多情况中,管制交易可能是委托人唯一的措施,因为,正如前面我们指出的,委托人不大可能有选择地指导代理人在某些行动上合作而在其他行动上不合作。

要正式地表述这些观点,我们来分析一个由一个委托人、一个监督人和一个代理人组成的简单模型。我们的目的是证实禁止监督人和代理人相互支付金钱——至少禁止他们私下这样做——的价值。并且,我们还将指出其他形式的交易可能是有益的,即使它们削弱了监督人作为代理人绩效的公正评价者的作用。因此,禁止一切私下交易可能并不好。

设生产技术为 $x=e+\epsilon$,即产出 x 是代理人努力 e 和一个测度误差 ϵ 之和(为去掉下标,这里的记号与前文略有不同)。我们假定监督人和委托人都能观察到 x,而代理人看不到。这样做是为了简化合同订立过程并以最明白的方式展示我们的观点。现在根据利润订立合同是委托人和监督人唯一的选择。

为了简单,我们假定监督人可以观察到代理人对努力 e 的选择。监督人用委托人的钱为代理人付出的努力提供支付(或者等价地,委托人可以观察到支付给代理人的报酬)。t 代表提供给代理人的支付。另外,代理人可以为监督人提供一些私人服务或物品(奉承、帮助和友谊等)。设 z 是这种私人服务等的数量,它表示提供给监督人的好处的数量。向监督人提供 z 给代理人造成的私人成本是 $D(z)$。如果 $D(z)=z$,则 z 等价于货币。代理人努力的私

人成本是 $C(e)$。

设 $R_s(x,t)$ 是委托人提供给监督人的合同报酬，$t(e,z)$ 是监督人（为委托人）支付给代理人的报酬。后一合同不是随机的，因为它的两个变量可以准确地观察到。委托人和代理人并不订立合同，因为他们观察不到共同的事件。

我们再次假设监督人的最优合同是线性的，它的形式为 $R_s(x,t)=\omega+\alpha x-\tau t+t$。最后一项是支付给代理人的工资。给定 (α,τ)，监督人将选择 (e, z) 以

$$\max \alpha e+z-\tau t \tag{21a}$$

s.t.

$$t\geq C(e)+D(z) \tag{21b}$$

这一规划的一阶条件是：

$$C'(e)=\alpha/\tau \tag{22a}$$

$$D'(z)=1/\tau \tag{22b}$$

于是委托人的问题是选择 (α,τ) 以在(22)的约束下

$$\max e+z-C(e)-D(z)-(r_s/2)\alpha^2\sigma^2 \tag{23}$$

和通常一样，最优激励由在有关的激励约束条件下共同剩余的最大化确定。

我们可以让委托人选择 α 和 $\bar{t}$ 而不是利用变量 α 和 τ，这里 $\bar{t}$ 是可允许支付的最高工资，因为对均衡工资支付不存在不确定性。在这种方式下，τ 是工资约束的影子价格。

首先，通过使 $\alpha=\tau$，委托人可以诱生出努力 e 的最佳水平。在这种情况中，委托人提供给监督人的支付是利润 $(x-t)$ 的一个函数而不是工资和收入的一个函数。这等于让监督人独立地和代理人订立合同（也就是上一节中分析的没有管制的私下订立合同）。但是，使 $\alpha=\tau$ 将诱生过度的私下交易，因为监督人从 z 上得到了全部收益，但他只支出了 αz。要取得更好的平衡，我们可以预期 τ 将大于 α。

解规划(23)很便当。刻画这一解的特征的一种办法是通过包含三个未知数 α,e 和 z 的下列等式：

$$\alpha=(1-r_s\alpha^2\sigma^2\eta_C)/(1+r_s\alpha^2\sigma^2\eta_D) \tag{24a}$$

$$C'(e)=1-r_s\alpha^2\sigma^2\eta_C \tag{24b}$$

$$D'(z)=1+r_s\alpha^2\sigma^2\eta_D \tag{24c}$$

这里 $\eta_C=C''/C'$ 和 $\eta_D=D''/D'$ 是对代理人成本函数曲度的测度。(24a)只是最后两个等式的比，得自(22)$C'/D'=\alpha$。

假设 $\eta_D=0$，从而使 z 等价于货币，就有 $D'(z)=1$，因此 $x=1$。正如我们所预料的，为了阻止纯套利，监督人必须承担全部工资支付。在这一情况中，(24a)～(24b)只是在本文开始时讨论的最优单代理人情况中的解。

在一般情况中，$\eta_D>0$，(24)意味着 $C'>1$，$D'<1$；因而努力低于它的效率水平，私下交易高于其效率水平。并且，$\alpha<\tau<1$，因此委托人将对工资支付征税；他不只是让使监督人仅对利润负责。当我们把委托人的措施看作 α 和工资上限 $\bar{t}$ 时，这一结果就告诉我们委托人想限制监督人向代理人支付工资的自由。

命题 6：假设监督人厌恶风险($r_s>0$)，利润不确定($\sigma^2>0$)，私下交易的成本非线性($\eta_D>0$)，那么，通过禁止监督人和代理人在其私下交易中用货币作为支付工具会使委托人的境况更好。而且，限制监督人向代理人支付的工资数量或者对工资支付收费($\tau>\alpha$)会是最优的。最优解描述了过度私下交易的特征($D'(z)>1$)和努力提供不足的特征($C'(e)<1$)。

证明：使 $\alpha=\tau$ 等于让监督人用钱支付代理人为他提供的私人服务。根据(24)这是次优的。证毕。

显然，通过限制监督人和代理人的自由，委托人可以受益匪浅。例如，如果成本函数 D 为 L 形，通过使 $\alpha=0$，委托人可以达到最佳。正如这种极端情况所表明的，监督人和代理人间某些形式的交易一般应该被允许。委托人通过减少监督人的工资可以从有利

于社会的交易中得到一份好处。事实上，代理人的服务是监督人报酬的一部分。一个更合作的和更令人愉快的工作环境是更高工资水平的一种替代。

这一命题的第二部分即工资受到限制与实际做法一致：几乎所有企业都对工资实行限制。甚至最高执行人员在给雇员的工资支付上也受到限制，否则股东会起诉他们(这种情况有时确会发生)。

命题 7：当利润的方差增大($\sigma^2\uparrow$)或者监督人更厌恶风险($r_s\uparrow$)时，那么，低确定较低的佣金会是最优的($\alpha\downarrow$)。在这一新的解中，代理人工作得更少($e\downarrow$)而和监督人的交易更多($z\uparrow$)。

证明：根据(24)可证得。证毕。

这一命题指出，在绩效测度更不准确的组织中，串谋会更多。一种解释认为，由于不确定性的增加，使通过利润分享的形式为监督人提供支付的成本更高；而另一种办法，即通过代理人服务的方式，支付其报酬相对来说成本要低。

显然，如果监督人碰巧就是剩余索取者(比如因为他风险中性)，对贿赂或其他形式串谋的担心也就不复存在。在这种情况中，串谋只是一种有效率的交易。相反，你可能认为监督人在利润中所占份额越小，比如由于不确定性的增加，他的工资预算就应越小。但是，由于下面的原因，这种推测不一定成立。

在确定对工资的限制时，委托人提供给监督人一份预算，他可以用它购买私人服务或购买(预期)产出。预算越大，他购买两种物品的数量就越多。因此，委托人使代理人付出更多努力的一种办法是给监督人更大的工资预算。现在假设α更小，如由于不确定性的增加(命题 7)，保持工资预算($\bar{t}$)固定，委托人将购买较多的私人服务和较少的产出，因为产出品价格(α)下降。根据这一初始反应，工资预算应该减少还是增加呢？答案是模棱两可的。它决定于监督人购买行为的恩格尔曲线的形状和(23)中目标函数的等财富曲

线。我们有这两种情况的例子，但没有能方便地把工资限制情况与工资扩张情况区分开来的假设集。

我们想强调的一点是，我们前一篇论文(Holmstrom 和 Milgrom，1989)指出，如果委托人能直接限制私人活动，那么，在绩效测度薄弱时，他就会这样做。因此，如果委托人能直接限制 z 上的交易，在 α 较低时，他就会这样做。但是，在本文中，如果委托人不限制 e，他就无法限制 z，正是这个原因才导致了上面的模棱两可。

6　结束语

在一个企业中，管制代理人交易的问题与通过补贴和税收管制市场交易的问题有密切联系。事实上，代理成本引致了企业内和企业间的外部性。本文的研究在分析上类似于关于市场外部性的文献。Greenwald 和 Stiglitz(1986)讨论了通过对一个企业所有活动而不是绩效所要求的活动进行补贴或征税以影响激励的重要性。

市场管制文献常常忽视的一点是总是存在代替政府干预的办法：对交易的私人管制。我们的研究强调了这一点。关于政府和企业应如何分担控制激励的任务我们并没有得出任何结论，但希望我们的分析最终能对这一基本问题有影响。

摘　要

利用一个线性激励模型，本文评价了代理人私下订立合同的收益和成本。如果代理人拥有委托人没有的信息，私下合同能使代理人更有效地合作。当存在协调决策的需要时，合作是有用的。并且，它使委托人可以依赖代理人相互监督的团体激励。但是，合作使不同活动有更大的替代性，并引致了成本很高的套利机会。最理

想的情况是，委托人希望在一些方面鼓励合作而在其他方面鼓励竞争。本文指出，限制私下货币支付能有效地在这两方面取得平衡。

注　释

* 本文摘自一篇题为“Assigning Tasks to Agents”论文中的一个部分并加以修改写成的。我们的研究得到了国家科学基金和斯隆基金会的支持。我们感谢 Joel Demski，Michael Waldman，尤其是 Hal Varian 对此的帮助。

①另外有几篇文章也探讨了私下订立合同的问题，如 Brown 和 Wolfstetter (1989)，Laffont(1988)，Itoh(1988)。Cremer 和 Riordan(1987)在一个略有不同的背景下探讨了这一问题。

②普遍存在的一个误解认为，代理理论依赖于代理人不喜欢工作这一假设。他们可能很喜欢工作，但不是没有限度的。只要努力具有生产性，有效率的合同会诱使代理人在努力的边际成本固定或增加的水平上工作，因此，成本曲线的下降部分毫不重要。

③这一信息和生产结构比我们要假定的特殊得多。投入品的数目和绩效指标都可以是任意的，生产函数中的投入也是如此。委托人的预期利润可以是代理人投入的任意的凹函数(对于利润并不需规定特别的误差分布)。唯一的基本限制是误差具有可加性，并有多变量正态分布。见 Holmstrom 和 Milgrom(1989)。

④更详细的分析见 Holmstrom 和 Milgrom(1987、1989)。

⑤根据命题 1，我们知道 A 和 B 的激励可以独立地设计。B 的设计由(10)给出，只要字母和下标换一下即可。

⑥Greenwald 和 Stiglitz(1986)注意到了激励外部性在市场中的作用。例如，与火灾保险相联系，应对灭火器补贴。

⑦Williamson(1985)在探讨低能激励可能与一体化相联系时也得出了同样的结论，“所有者将认识到资产流失的危险……”，因为在一体化中对资产价值的贡献可能更难衡量。进一步的探讨可见 Holmstrom 和 Milgrom (1989)。

⑧正如证明部分所指出的，命题 2 的结论并不依赖我们特殊的模型结构。

⑨Ramakrishnan 和 Thakor(1986)，Kidron(1986)和 Itoh(1988)证明了与命题 4 类似的结论。

⑩Ramakrishnan 和 Thakor(1986)指出，存在一个截点值，它决定对一体化的偏好。他们的模型与我们的不同，但基本逻辑是一样的。

⑪b_2出现在每一个绩效指标中。

参考文献

ARON, D. J. (1988), "Ability, Moral Hazard, Firm Size and Diversification", Rand Journal of Economics, 19 (1), 72—87.

BROWN, M. and WOLFSTETTER E. (1989), "Tripartite Income-Employment Contracts and Coalition-Incentive Compatibility", Rand Journal of Economics, 20 (3), 291—307.

CREMER, J. and RIORDAN, M. (1987), "On Governing Multilateral Transactions With Bilateral Contracts", Rand Journal of Economics, 18 (3), 436—451.

GREENWALD, B. and STIGLITZ J. (1986), "Externalities in Economics With Imperfect Information and Incomplete Markets", Quarterly Journal of Economics, 101 (2), 229—64.

HOLMSTRÖM, P(1982), "Moral Hazard in Teams", Bell Journal of Economics, 13 (2), 324—40.

——and MILGROM, P. (1987), "Aggregation and Linearity in the Provison of Interemporal Incentives", Econometrica, 55 (2), 303—28.

—— (1989), "Multi-Task Principal-Agent Problems", mimeo, Yale University.

——and J. RICART COSTA (1986), "Managerial Incentives and Capital Management", Quarterly Journal of Economics, 101, 835—860.

ITOH, H. (1988), "Essays on the Internal Organization of the Firm", unpublished Ph. D. thesis, Graduate School of Business, Stanford Uni-

versity.

KIDRON, M. (1986), "Cooperative or Mutual Guarantee Among Agents Under Moral Hazard", Unpublished Master's Thesis, Hebrew University.

LAFFONT, J-J. (1988), "Analysis of Hidden Gaming in a Three Level Hierarchy", mimeo, Gremaq, France.

LAZEAR, E. (1989), "Pay Equality and Industrial Politics", Journal of Political Economy. 97 (3): 561—580.

MILGROM, P. (1988), "Employment Contracts, Influence Activities and Efficient Organization Design", Journal of Political Economy, 96 (1), 42—60.

——and ROBERTS, J. (1988), "An Economic Approach to Influence Activities and Organizational Responses", American Journal of Sociology, 94 (Supplement), S154—S179.

MINAHAN, J. (1988), "Managerial Incentive Schemes and the Divisional Structure of Firms", mimeo, University of Massachusetts at Boston.

RAMAKRISHNAN, R. and THAKOR, A. (1988), "Incentive Problems, Diversification and Corporate Mergers", mimeographed, School of Business, University of Indiana.

STIGLITZ, J. (1975), "Incentives, Risk and Information: Notes Towards a Theory of Hierarchy", Bell Journal of Economics, 6 (2), 552—579.

TIROLE, J. (1986), "Hierarchies and Bureaucracies", Journal of Law, Economics and Organization, 2 (2), 181—214.

VARIAN, H. (1990), "Monitoring Agents With Other Agents", Journal of Institutional and Theoretical Economics, this issue.

WILLIAMSON, O. (1985), The Economic Institutions of Capitalism, New York: Free Press.

WILSON, R. (1968), "The Theory of Syndicates", Econometrica, 36 (1), 119—132.

跋:制度的经济学分析的不同方法

Eirik Furubotn

之所以召开本次研讨会是因为我们认为,从事制度或组织经济学研究的学者遍及许多不同的思想流派,相互间可能缺乏充分沟通,尤其是在关心抽象分析模型的研究者和理论不那么正式的学者间,似乎更有加强信息交流的必要。通过展示在这些不同方法上的研究兴趣,本次研讨会为数学在经济学中的作用这一基本问题开辟了道路。并且,在这一点上,经济学家们的感受很多。Buchanan 教授指出,如果要加深对制度的真正理解,就需要有一场新的方法论革命,来推翻——或者,至少要大大削弱——当前建立于数学基础上的理论的统治地位。他说:

对于任何一个在本世纪里受过经济学训练的人来说,要他放弃掉错误的模型和前提假设——这正是数学分析方法的特征——实际上很难。他认为,确实存在一个有效率的资源配置,经济学家们在概念上定义了它,所有制度安排都必须用它来检验。要他放弃这种观点不大容易。尽管对过程而不是最终状态进行分析的强调越来越多,但经济学家们还是不愿意放弃自己工具箱中的主要工具(Buchanan,1988)。

当然,这一判断是可以质疑的。某一正式模型可能有缺陷,但不能因此认为"数学方法"是个"方法论陷阱",或者正式定义是所有谬误的根源。

甚至经济制度的研究也可能存在特殊的问题，重要的是不要排除掉可以促进科学理解的任何程序[①]。这是在这些会议中提出的一个观点，它既是显而易见的又是十分合理的。也许需要尝试所有的方法，同时注重研究结果。经验表明，理论可以通过各种方式提出，语言描述和正式分析可以相互支持。随着知识的积累和经济模型越来越严密和复杂，数学方法的重要性可能提高。但是，就新制度研究而言，在正式化成为所有严肃学者必须使用的方法以前，还有很长的路要走[②]。事实上，过早限制分析的范围和方法是很危险的，会失去广泛讨论带来的好处。Nelson 和 Winter 概括了这些相冲突的问题：

如果可以谴责当代批判正统理论的学者不理解一个严密理论结构的重要性、低估了正统理论的灵活性和吸收能力，那么，就可以谴责正统理论的支持者试图否认正统理论无法处理的现象的重要性，高估了正统框架下模型解释这些现象的潜在能力。也许经济学家们应该对建立一个既包括了当代正统理论优点同时又没有其基本困难的广泛经济理论少些悲观态度(Nelson 和 Winter，1982)。

一个令人满意的折衷理论的形成可能很快也可能不会很快，但无论如何，应该减少方法论上的争论，对各种新观点敞开大门。

产权/交易成本理论指出了研究制度问题的新途径。这类研究虽然大部分是不正式的，但能够开辟重要的研究领域。事实上，到目前为止，我们所获得的发展至少已能够在正统新古典理论的一般化上向前迈出几步(De Alessi，1983)。没有解决的问题依然存在，但是产权/交易成本模型已引入了重要的理论概念，并对制度结构和经济行为的相互关系提供了一个总体上很严密的解释。

迄今为止，我们所取得的最大进展是分析制度安排被明确描述的相对简单的环境。在这种环境中，我们的问题是研究这些制度约束对选择行为的影响。在目标更具野心的制度进化领域的研究

中，我们所取得的结果就不是十分令人满意的了。最理想的是，必须建立一个从经济因素上解释重要制度的起源和发展的制度变迁理论。但是，这样一个工程有着内在的困难。在最低限度上，进化理论必须建立在产权、交易成本、公共选择和微观经济理论的广泛文献基础之上。虽然这似乎有些吓人，但一些经济学家相信，现代制度主义提供了研究制度问题的正确工具。正如 Bruno Frey (1984)所说：

比较制度理论提供了迥异于传统经济学和社会科学的新视角。它的独特特征是结合了制度、人类行为和各种现实方案的比较。它使用“硬”分析可又没有(像大部分现代经济学那样)被数学淹没，并且它是经验导向的。

毫无疑问，许多与会代表赞同对产权/交易成本范式的这种评价。

正如在本次研讨会上我们的讨论所指出的，与形成一个统一的制度理论有关的一个基本问题与抽象有关。在应该把多少制度细节融入到模型中以使模型成为解释实际现象的有用工具的问题上可能——也确实——存在着意见分歧。这一问题似乎不容易找到答案。一般地说，在分析的可控性和完整性之间存在着此消彼长的关系。某一项抽象特征在解释具体问题或在确定给定假设的逻辑结果上可能起作用。但另一方面，一个模型的普遍性可能很有限，只有很小的具体意义。在抽象程度应该多大的问题上的意见分歧可能会一直存在下去。

新制度主义文献强调选择的个人基础，把决策者看作是在有关约束条件确立的限制下追求自利的行动者。但一般分析方法极为灵活。不是所有的研究皆适合使用数理模型，但不能据此认为制度研究必须在数学的使用上施加严格限制。至少对某些问题而言，劳动分工似乎有必要。在恰当的条件下，使用不同方法的学者可相互影响、相互促进。另一方面，应该合作而没有合作意味着新制度

主义理论提出的某些观点在融入主流经济理论之前面临着严重的阻碍,或者注意力错误地投向了在学术上有趣但在经济意义上没有创见的模型。事实上,目前新制度主义者考虑的许多分析方法可以从更严格的正式分析中获益。我们所需要的是既接触制度现实,同时在分析框架上与标准微观经济学相一致的模型。这并不是说应该对现有制度模型加以修正和使它与当代主流经济学的前提概念相吻合。如果它们之间相互影响的过程进展顺利,可能正统理论和制度解释都会发生变化。

在理论问题仍争论不休的领域中,新制度经济学和传统理论的区别十分明显。分析几个这种领域,比较各种理论产生的结论,我们就可以更全面地考察现代制度主义。

(1)技术效率

目前在"技术效率"一词的涵义上似乎存在着一些混淆。这一概念是微观经济学的核心,但是,现在文献中有许多相互不一致的定义。根本问题是,用于判断在何时某一给定数量产出是以最小生产性服务流生产出来的判断标准问题[3]。正统理论假定,在每种情况中都存在一个生产集,生产集的边界代表着所有技术上有效率的经营方案的轨迹。偏离了边界的、生产集内部的点是无效率的行为。这一逻辑十分直接,但是,这一方法却受到了现代制度主义者的批判。由于后者强调"现实"选择,用一个假想边界作为效率的判断标准被认为是不可接受的[4]。它认为,如果效率标准是生产发生在假想边界上,那么在现实世界中,所有的生产选择肯定都是缺乏效率的。这是因为,在现实世界中,决策者除了面对着理想化的新古典理论所考虑到的那些约束外,还有许多其他约束条件。因此,有效的机会集总是处于假想边界以内,一个生产者所能做的至多是达到有效率的边界。在这种观点看来,当所有的有效约束被认识到、约束最大化的条件得到满足时,效率也就实现了。

有理由认为,由于在现实世界中遇到的某些约束是不可避免

的，它们必须反映于约束最大化问题中。事实上，没有考虑到经济行为上的无法避免的限制条件会导致分析出现 Nirvana 错误。但问题是，在实际操作中你很难把约束条件分为可避免和不可避免两种类型。如果不确定哪些约束对所有的决策者有约束力，哪些约束不是这样，就可能把观察到的任何结果都看作是“有效率的”。也就是说，任何与约束最大化相一致的解都被认为是最优的，而所有观察到的解都可以满足这一标准，因为在事后，你总是能找到一些因素来解释不良业绩。可以看出，关于技术效率的理论不是令人满意的，因为根据你所选择的概念，所有的解都是有效率的或都是无效率的[⑤]。

(2)信息结构

新制度经济学的一个主要观点是，必须认识到交易成本大于零这一事实。初看上去，新制度经济学与正统理论的这一不同似乎很简单、无关痛痒，但事实上，这一变化大大改变了阐释新古典分析的方法。一旦假定交易成本为正，传统上作为数据的因素不再被认为是客观给定的了。因此，在企业理论中，假想中的决策者要做的就不仅仅是在一个清楚界定的生产集的边界上找到利润最大化的点了。当生产在一个充满了“磨擦”和不确定性的世界中进行时，一个生产组织的“管理者”拥有技术知识的程度是一个作为一般优化过程的一个部分而被决定的变量。同样，关于要素质量、经理努力、价格等的信息水平也是需要确定的变量。关于在哪里、在多大程度上和由谁搜集信息的问题就会出现，关于在一个不确定性世界中制度安排应该如何设计以产生正确的促进生产力的激励的问题就会出现。使问题进一步复杂的是，优化过程必须由受有限理性和可能是不断变化的偏好制约的个人进行。

企业的基本任务是正确确立它的产权结构和控制生产成本和交易成本。从经济理论角度看，以一种简洁和有效的方式提出企业的复杂的多维度问题显然是困难的。但这是一个数学模型能发挥

作用的领域。事实上,近年来在建立这类正式模型上也确实取得了进展。然而,在所有这类正式分析中,仍需要清楚地理解有关的制度结构。而且,要与现代制度主义所指明的限制相一致,正式模型必须明确哪些信息是决策者能够得到的、哪些是他无法得到的。分析的焦点必须放在潜在的可观察到的变量上。模型应该明确:企业内真正的经济主体——而不是一个无所不能的"在观察的"经济学家——对获得解决方案负责。这种限制在过去不是总能观察到的,但是,在未来,如果我们要加深对组织问题的理解,我们必须把注意力放在它们上面。

上面讨论的问题对制度经济学十分重要,同时,就它们本身来说,它们也是值得重视的理论问题。而且,有待解决的问题并不止我们刚刚谈到的两个。制度经济学已达到了一个需要对观点重思和理论重述的阶段。在过去的几十年里,很多新材料被引入到了新制度文献中。显然,不是所有的新观点——无论它产生于现代制度主义理论还是其他理论——都与正统理论相一致;因此,为建立Nelson 和 Winter 所说的那类扩展了的理论模型,我们还有更多的工作要做。许多必须解决的问题涉及纯理论,在技术上十分复杂。当然,这一条件意味着,必须使用正式分析方法。正如事实所表明的,如果这一领域要继续发展,就有充足理由相信,制度经济学无法与正式主义分离。

也许有人会说,制度经济学只是一般经济学理论。除非在一个普遍接受的微观经济学内核的构成上达成一致,否则对组织问题和企业行为的理解可能始终有些模糊。事实上,现代制度主义的发现必须被不断评价,然后用于修正现有理论的结构。但是,在目前,这一巩固过程有些滞后,尽管一些人试图扩展基本模型,但是还是有各种制度观点没有融入一般微观经济理论中。要建立正式结构,提供——至少暂时提供——新思维方式,我们还有更多工作要做。换句话说,在当前,更多的——而不是更少的——注意力应放在制

度领域的正式理论化上。但是，这并不是说在这一领域的发展中非正式分析不再有作用。对正式模型的批判性考察和评价极为重要。最终，制度经济学的发展将继续依赖使用各种方法的各个领域中的学者的努力。

注释

①在早期一次关于数学方法在经济学中的地位的讨论中，Stigler 指出，所有可能有用的工具都必须被保留。他说："首先，经济学家们可以彻底放弃数学。这一选择不可能对一个真正的学者有吸引力。我们必须放弃所有研究工具——和利用它们去探索真理——如果我们只保留那些不可能被滥用的工具"(Stigler，1949)。

② Stigler 实际上接受了这一观点。见 Stigler(1949)。

③当企业既"在技术上"又"在配置上"有效率时，生产可以以最低成本进行。

④正统理论所接受的技术效率概念假定，所有交易都是无成本的。而这一条件意味着，正统概念不适合对传统(层级)企业的效率作出判断，传统企业的存在依赖正交易成本的出现。

⑤有人认为，当与由一群相对成功和有生产性的企业确立的边界相偏离时，无效率性就会出现。技术效率的这一实用主义定义背后的逻辑与说明边界生产函数技术所使用的逻辑类似。见 Furubotn(1986)。

参考文献

BUCHANAN, J.M. (1988), "Political Economy: 1957～1982", PP. 119—130 in: Ideas, Their Origins, And Their Consequences, The Thomas Jefferson Center Foundation, Washington, D.C.

DE ALESSI, L. (1983), "Property Rights, Transaction Costs, and X—Efficiency: An Essay in Economic Theory", American Economic Review, 73, 64—81.

FREY, B. S. (1984), "A New View of Economics: Comparative Analysis of

Institutions", Economia delle Scelte Pubbliche, 1, 3—16.

FURUBOTN, E. G. (1986), "Efficiency and the Maximization Postulate: Another Interpretation," Journal of Behavioral Economics, 15, 41—48.

NELSON, R. R. and WINTER, S. G. (1982) An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge, Mass.

STIGLER, G. J. (1949), "The Mathematical Method in Economics", PP. 37—45 in: Five Lectures on Economic Problems, London.

跋:制度的经济学分析的不同方法

Leonid Hurwicz*

标准福利经济学的一个主要观点是(瓦尔拉斯)竞争均衡配置的效率(在帕累托最优性意义上)。显然,这是一个关于一个(理想化的)经济机制的命题。如果帕累托最优性被看作是应该追求的目标(至少在其他条件相同时),对许多人来说这一命题就意味着竞争机制(或一个对理想机制的现实接近)可能是一个应该追求的制度。这样一个结论马上就提出了一个问题:是否有其他(理想化的)有效率的机制,它们在其他方面和竞争机制相比同样地好或者更好?或者它们可能缺乏效率但是在分配上更优?在竞争均衡或者缺乏效率或者根本就不存在的所谓的非古典环境(外部性、不可割性、非凸性等)中,类似的问题也存在。

在无论东方还是西方制度发生巨大变迁的时代,对经济学家来说拥有能看清不同制度相对优点的分析工具似乎十分重要。这些工具必须超越传统的诸如完全竞争、垄断和寡头垄断的分类。经济学家必须能够在所使用的模型的框架中赋予诸如放松管制、私有化、中央计划或市场经济等现象操作意义。完成这一任务的一种正常方法是制定一个与通常所谓的机制或制度安排相一致的一般概念(或模型)以能够定义不同的类型——如市场或中央计划。

两类模型被用来描述不同类型的经济机制。一类模型(被称为信息交换模型)注重参与者间的信息交换过程。它为根据 Hayek

对市场机制的信息优势的刻画而定义信息分散性提供了基础。它把参与者的行为（即他们对可获得和所获得的信息作出的信息反应）作为机制描述的一部分；与此相反，另一类模型（所谓的博弈模型）不是通过假定行为而是以诸如效用最大化等假设和治理不确定性条件下的选择的原则（如 Nash、Bayes、最小的最大值（minimax））导出对机制的描述。这些模型有两个共同点：每个参与者的决策（信息、战略）域有限和一个规定了参与者决策选择的结果（在经济模型中通常为资源配置）的规则（称为结果函数）。

建立这些模型的目的，至少在一定程度上，是为分析比较不同经济制度或制度安排奠定基础。

实际上，新制度经济学的重要组成因素构成了这些模型不可分割的部分。因此说，在信息交换模型中，对信息空间大小的限制、对反应函数施加的信息分散性和复杂性限制可以看作是由处理和传递信息的高成本——交易成本的特例——引致的。在许多直接揭示博弈中，揭示虚假特征（偏好、生产力或资产）的动机与一类“机会主义”（Williamon（1975），第 26—27 页中的“2a”）相一致。

考虑到机制理论和新制度经济学的这些关系以及其他关系，可以看出，机制理论受益于对新制度经济学的更好理解。也许机制模型的研究中所获得的一些结果对新制度经济学所研究的问题也有重要意义。

要实现这两个领域的更好沟通，首先要做的无疑是了解在机制理论中与制度相对应的是什么。我首先区别两种制度概念：（a）治理行为的规则集（制度安排）和（b）一个实体（如一个组织、一个办公室、一个机构）。我知道一些经济学家认为这一区别是无关紧要甚至是错误的。对我来说，我觉得概念（a）——制度安排——最适合分析目的，而制度实体（b）的存在可能是使制度安排起作用的重要因素。必须注意的是，作为治理行为的规则，制度不同于——虽然与之有关——Schotter（1981）的社会制度概念，他将其

定义为：(c)社会行为的规律性。用机制理论的语言来说，(b)对应于一种博弈形式，而(c)也许是博弈的解。

博弈形式由两个因素决定：参与者的策略域和规定策略性选择的后果的结果函数。有人可能把制度定义为博弈形式。例如，产业管制(如反托拉斯或价格控制)涉及对可允许行为的限制和对各种行为的某些结果的一个描述(如对非法行为的惩罚)。但是在我的模型中，制度和博弈形式间没有一一对应关系。这一点用价格控制也许最容易说明。如果某些商品存在价格上限或下限，违反价格上、下限的行为要受到惩罚，则说存在价格控制制度最自然不过了。但是，一个博弈形式必须明确指出那些价格上限、下限和惩罚是什么。不过得承认，描述这一情况还有另一种方式——把上限、下限和惩罚作为一个扩展形式博弈的行动。在这一方法下，一项制度也许可以看作是一特殊的博弈形式。但是，我觉得前面的描述方法更方便，即制度定义了博弈形式的某些特征——如在价格控制例子中价格上限等的存在——但没有唯一地规定博弈形式。

由于时间关系我无法展开讨论，我谈谈用机制概念分析制度的其他基本特征。

首先，对定义制度的博弈形式的类别限制是人为创造的而不是由于诸如物理特性等因素造成的。特别是，这一创造过程可以正式化为一个(初步)博弈，然后根据与制度要求相一致的博弈形式进行博弈。

其次，博弈形式必须是可实施的。如果对遵守规则的强制性没有内部化，初使博弈形式必须通过一个实施系统来强化，这一强化可以看作是外部施加地或内生地。这些概念与治理问题有密切关系。

第三，作为制度，有关规则必须具有某些通用性或类别性特征——在不同人之间、在不同时间上具有通用性或类别性。

就信息来说，复杂性程度(它决定哪些状态、权利等不能明确

指出)也可以视为是内生给定的——可行性、成本和社会价值可作为因果因素。

在区别制度中,还有一些重要的因素是各种剩余的作用和虚构的集体人概念的引入。对这些问题的更严格、更明确的分析必须留到其他场合谈了。

注 释

*感谢国家科学基金 IRI-8510042 和 SES-8509547 的经费支持。

参考文献

SCHOTTER, A. (1981), The Economic Theory of Social Institutions, Cambridge: Cambridge University Press.

WILLIAMSON, O. E. (1975), Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, New York: Free Press.